

transentreprise

REPRENDRE ET CÉDER UNE ENTREPRISE

Guide Pratique de la Transmission

Édition 2016-2017



www.transentreprise.com

Vous souhaitez **céder votre entreprise**

Ce guide est mis à votre disposition par votre **Chambre de Commerce et d'Industrie** ou votre **Chambre de Métiers et de l'Artisanat**.

En vous aidant à vous poser les « bonnes questions », ce guide contribuera à la préparation et à la réussite de la transmission de votre affaire.

Pour aller plus loin et être accompagné(e) tout au long de votre démarche, contactez un conseiller de votre CCI ou de votre CMA pour :

- Vous aider à construire votre plan de cession,
- Elaborer un pré-diagnostic et rédiger une offre de cession,
- Réaliser le diagnostic de votre entreprise,
- Accéder aux réseaux d'experts de la transmission,
- Etre mis en contact avec des repreneurs potentiels,
- Donner une visibilité maximale à votre offre de cession en diffusant une annonce sur le site **www.transentreprise.com**.

Avancez avec méthode

Chefs d'entreprise qui envisagez de transmettre votre entreprise, ce guide vous est destiné.

En vous aidant à vous poser les « bonnes questions », il contribuera à la préparation et à la réussite de la transmission de votre affaire, et ce, en facilitant le dialogue avec les professionnels de la transaction.

Nous espérons que ce document vous permettra « d'assurer le relais » dans les conditions les plus favorables !

La transmission de votre entreprise va constituer pour vous, dans les prochaines années, une étape importante.

Préoccupez-vous en dès maintenant !



Tout savoir pour bien organiser votre transmission

8



DÉTERMINEZ-VOUS PAR RAPPORT AUX DIFFÉRENTES POSSIBILITÉS JURIDIQUES

8

Transmission à titre gratuit

9

- Donation simple 9
- Donation-partage 9

Transmission à titre onéreux

10

- Vente du fonds 10
- Cession de titres de société 13
- Cession de droit-au-bail ou pas-de-porte 14

Location-gérance

15

- Conditions 15
- Caractéristiques du contrat 16



LA FISCALITÉ NE DOIT PLUS AVOIR DE SECRET POUR VOUS !

17

Droits de mutation

17

- Transmission à titre gratuit 18
 - Droits de mutation dus par le successeur en cas de donation, donation-partage, succession
 - Les droits de donation ou succession
 - Le mécanisme de rappel fiscal des donations (CGI art. 784)
 - Avantages particuliers sur l'assiette taxable (avant abattements et barème d'imposition)
 - Donation aux salariés
 - Abattement applicable sur certaines successions ou donations (disposition « Dutreil »)

- Avantage particulier sur le montant des droits (après abattements et barème d'imposition) pour certaines donations
 - Réduction de droits de donation liée à l'âge du donateur
 - Avantages particuliers sur le règlement et le financement des droits
 - Paiement différé et fractionné des droits
- Transmission à titre onéreux 21
- Droits de mutation dus par l'acquéreur en cas d'achat de fonds de commerce, de clientèle ou de droit-au-bail
 - Droits de mutation dus par l'acquéreur en cas d'achat de parts sociales ou d'actions de société

Mode de calcul des plus ou moins-values professionnelles 22

- Vente des éléments d'une entreprise individuelle 22
- Les plus-values professionnelles
 - Imposition des plus-values à court terme
 - Imposition des plus-values à long terme
 - Calculez les plus-values à long terme sur le prix de cession de votre fonds de commerce
 - Dispositifs d'exonération des plus-values
 - Exonération pour les petites entreprises
 - Exonération en fonction de la valeur des éléments cédés
 - Exonération en cas de départ à la retraite du cédant
- Vente de titres (parts ou actions) d'une société soumise à l'IS 25
- Principes
 - La présence d'abattements plus importants dans certains cas
 - Focus sur le dispositif de cession et départ en retraite du dirigeant de PME
- Vente de l'activité par une société soumise à l'IS 27
- Imposition des plus-values à court terme
 - Imposition des plus-values à long terme



Sommaire

Autres impôts et taxes liés à la cession de votre affaire 27

- Taxation du bénéfice 27
- Contribution économique territoriale et taxe foncière 28
- TVA 28

> PRENEZ EN COMPTE LES ASPECTS SOCIAUX 29

Quel devenir pour votre personnel ? 29

Pensez à votre retraite 29

- A quel moment devez-vous vous en préoccuper ? 29
- Comment demander votre retraite ? 30
- Comment sera calculée votre retraite ? 30

L'information des salariés préalablement à la cession 31

- Champ d'application 31
- Modalités d'information 31
- Sanction 32

Mesures spécifiques liées au départ à la retraite 32

- Accompagnement au départ à la retraite des travailleurs indépendants 32
 - Qui sont les bénéficiaires ?
 - Quel est le montant de l'indemnité ?
 - Comment l'obtenir ?
- Cumul emploi-retraite 33
 - Le cumul emploi-retraite libéralisé
 - Le cumul emploi-retraite plafonné
 - L'impact sur votre retraite complémentaire du cumul emploi-retraite
 - Retraite anticipée et cumul emploi-retraite
- Contrat de génération-transmission 34
- Tutorat en entreprise 34



Préparez votre transmission

35



ÉLABOREZ UN DOSSIER DE PRÉSENTATION DE VOTRE ENTREPRISE

35



FOCUS SUR LES ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX DE LA TRANSMISSION

36



Gagnez du temps, déterminez le juste prix

37



DIFFÉRENTES APPROCHES EN MATIÈRE D'ÉVALUATION

38

Exemples de méthodes d'évaluation

39

- Évaluation en fonction du chiffre d'affaires 39
- Évaluation par la rentabilité économique 39
 - Méthode des barèmes appliqués à l'EBE reconstitué
 - Méthode découlant de la capacité de l'entreprise à rembourser un emprunt
- Méthode des comparables 42
- Méthode de l'Actif Net Corrigé (ANC) ou Actif Net Réévalué (ANR) 43
- Méthode du Goodwill 43
- Cas particulier : évaluation du droit-au-bail ou du pas-de-porte 44



PETIT GUIDE DES FORMALITÉS EN CAS DE CESSION

45

Formalités à accomplir en cas de cession

45

DÉPART



TRANSMETTRE



POURQUOI TRANSMETTRE ?

- *Départ à la retraite*
- *Changement d'activité ou de région*
- *Reprise d'une autre affaire*
- *Autre projet personnel*



ÉTABLIR LE DIAGNOSTIC

*de votre entreprise pour dégager les faiblesses et les potentialités.
Faites aussi le bilan de votre situation patrimoniale.*



ÉVALUER VOTRE AFFAIRE



À QUI S'ADRESSER ?

- *Chambres de Commerce et d'Industrie*
- *Chambres de Métiers et de l'Artisanat*
- *Notaires*
- *Experts-Comptables*
- *Avocats*
- *Agents Immobiliers mandataires en fonds de commerce*
- *Assureurs*
- *Caisses Assurance Vieillesse*
- *Banques*
- *Services Fiscaux*

← TEMPS DE PRÉPARATION : SELON LE MO

ARRIVÉE

OÙ TROUVER UN REPRENEUR ?

- Dans l'entreprise
- Dans la famille
- Dans la branche professionnelle (syndicats, revues professionnelles...)
- Auprès des professionnels spécialisés
- En diffusant votre offre de vente par l'intermédiaire du réseau de la transmission mis en place par les Chambres de Commerce et d'Industrie et les Chambres de Métiers et de l'Artisanat : TRANSENTREPRISE



NÉGOCIER LA CESSION



À QUI TRANSMETTRE ?

- Un tiers
- Un salarié
- Un proche
- Un associé
- Vos enfants
- Une autre entreprise



ÉLABORER LE PLAN DE TRANSMISSION



COMMENT TRANSMETTRE ?

- Vente du fonds
- Cession de titres de société
- Cession du droit-au-bail
- Donation
- Donation-partage
- Location-gérance

DE TRANSMISSION 5 ANS À L'AVANCE



Tout savoir pour bien organiser votre transmission

La transmission inorganisée peut entraîner de graves difficultés pour l'entreprise.

Les exemples sont nombreux pour illustrer cette affirmation.

Dans le cas d'une vente trop tardivement envisagée, le chef d'entreprise peut se trouver contraint de fermer son établissement pour raison de santé sans avoir pour autant trouvé un acquéreur.

Dans le cas d'une succession non préparée, le décès de l'entrepreneur individuel met fin à tous les mandats en bloquant, notamment, tout le fonctionnement des comptes bancaires et l'entreprise se retrouve en indivision entre les héritiers.

Pour bien organiser votre transmission, vous devez vous appuyer sur une méthodologie précise. Trois aspects importants de la transmission méritent votre attention : juridique, fiscal, social.



Déterminez-vous par rapport aux possibilités juridiques

Les différentes possibilités juridiques

Transmission à titre gratuit

- Donation
- Donation-partage
- Testament

Transmission à titre onéreux

- Vente du fonds de commerce
- Cession de titres de société
- Location-gérance (pouvant être assortie d'une promesse de vente)
- Cession de droit-au-bail (ou pas-de-porte)

Transmission à titre gratuit

Une transmission à titre gratuit (donation, don manuel, legs, héritage etc.) prend en compte les règles des régimes matrimoniaux, des testaments ou des donations. Cependant, même si la transmission s'effectue généralement au profit d'un parent proche, une donation-partage peut, sous conditions, intégrer des tiers. L'élaboration d'une solution adaptée reste complexe ; il est préférable de faire appel à un spécialiste (notaire, avocat, ...).

■ Donation simple

C'est un acte notarié par lequel le dirigeant transfère la propriété de son entreprise individuelle ou les titres de sa société à son successeur sans contrepartie financière. Seuls les droits de mutation à titre gratuit sont dus par le successeur.

■ Donation-partage

La donation-partage permet au dirigeant (le donateur) d'organiser, de son vivant, sa succession en répartissant tout ou partie de ses biens. Elle permet à ses bénéficiaires (donataires) de percevoir immédiatement un patrimoine (même si le donateur peut conserver l'usage des biens en s'en réservant l'usufruit par exemple).

Elle peut être consentie au profit :

- de ses héritiers directs (enfants ou petits-enfants lorsque leur père ou mère est décédé) ou encore ses frères ou sœurs lorsque le donateur est sans enfant ;
- de descendants de degrés différents : on parle alors de donation transgénérationnelle comme dans le cas d'une donation-partage entre un enfant unique et ses propres enfants (petits-enfants du donateur), voire directement au profit des petits-enfants. Dans ce dernier cas, les enfants du donateur doivent y consentir dans l'acte ;
- des enfants d'une autre union qu'il s'agisse d'enfants communs ou non. À la différence de l'enfant commun,

l'enfant qui ne l'est pas ne peut recevoir des biens que de la part de son parent (biens propres ou communs), sans que le conjoint du donateur soit considéré comme codonateur des biens communs (il n'intervient à l'acte que pour donner son consentement). On parle de donation conjonctive.

Le chef d'entreprise peut décider de ne donner que la nue-propriété de son entreprise et en conserver l'usufruit. Les droits sont alors reçus uniquement sur la valeur de la nue-propriété déterminée d'après un barème fiscal variant selon l'âge du donateur. Au décès du donateur, l'usufruit cesse et le donataire devient pleinement propriétaire sans avoir de droit supplémentaire à payer.

- d'un tiers (membre ou non de la famille) dès lors que le partage comprend soit une entreprise individuelle, soit des droits sociaux représentatifs d'une entreprise dans laquelle le donateur exerce une fonction dirigeante.

Précisions :

- *La donation-partage est soumise aux mêmes règles que les autres donations.*
- *Elle doit être établie par acte notarié et acceptée par les bénéficiaires.*
- *Elle dessaisit irrévocablement le donateur des biens qu'il donne.*
- *Lors du décès du donateur, la succession ne portera que sur les biens non compris dans la donation-partage.*

Mandat à effet posthume

Le mandat à effet posthume est un dispositif permettant de garantir la continuité de l'exploitation d'une entreprise au décès du chef d'entreprise.

Ainsi, le défunt peut désigner, de son vivant, un ou plusieurs mandataires, personnes physiques ou morales, pour gérer tout ou partie de la succession pour le compte et dans l'intérêt (intérêt sérieux, légitime et motivé) d'un ou plusieurs héritiers. Ce mandat peut ne concerner que certains héritiers à

protéger, notamment les mineurs, et être limité à un seul bien. Limité à l'entreprise familiale, ce mandat permet de désigner, par anticipation, un gestionnaire compétent qui assurera le relais entre le décès du chef d'entreprise et la prise en main effective de l'entreprise par le(s) héritier(s). (Loi du 23 juin 2006 portant réforme du droit des successions).

La durée du mandat à effet posthume est en principe de 2 ans. Ce délai peut être prorogé par le juge et atteindre 5 ans dans certaines situations selon l'incapacité ou l'âge des héritiers ou la nécessité de gérer des biens professionnels.

Transmission à titre onéreux

La transmission à titre onéreux consiste à transférer l'entreprise à un repreneur en contrepartie d'un prix à payer au vendeur. La cession n'est jamais instantanée ; c'est pourquoi elle ne doit pas être regardée comme une solution de réserve en cas d'urgence.

Il existe plusieurs modalités pour réaliser cette opération :

- Vente du fonds
- Cession de titres de société
- Cession de droit-au-bail ou de pas-de-porte.

D'autres mécanismes plus complexes peuvent être également utilisés :

- Fusion-absorption

- Augmentation de capital
- Apport partiel d'actifs.

Selon les modalités de transmission, les incidences fiscales et juridiques ne seront pas les mêmes. La multiplication des exceptions et des dérogations impose donc de mener une étude approfondie. Rapprochez-vous de vos Conseils pour vous aider à définir les meilleures solutions.

■ Vente du fonds

Il s'agit d'un contrat passé avec un acquéreur après s'être entendu sur le bien et le prix de ce bien. Pour l'acquéreur, l'obligation principale est le paiement du prix de vente en contrepartie de la cession du fonds.

Que comprend le fonds de commerce ?

Les éléments incorporels (les plus déterminants)	Les éléments corporels
<ul style="list-style-type: none">- La clientèle (sans clientèle, pas de fonds de commerce)- Le nom commercial, l'enseigne, le nom de domaine- Le droit-au-bail- Les éléments spécifiques : brevets, licences, contrat de concession ou de franchise <p>Attention :</p> <ul style="list-style-type: none">- À leur spécificité- Aux activités réglementées	<ul style="list-style-type: none">- Les matériels, outillages, mobiliers et agencements servant à l'exploitation (doivent être détaillés et estimés article par article)- Les véhicules, le cas échéant- Les marchandises <p>Attention :</p> <ul style="list-style-type: none">- Ne pas inclure dans cette liste le matériel faisant l'objet d'un crédit bail- La valeur du stock n'est généralement pas comprise dans la valeur du fonds

Le fonds de commerce peut ne pas comprendre l'ensemble de ces éléments, mais il ne peut y avoir vente de fonds de commerce s'il n'y a pas cession d'une clientèle sans laquelle un fonds ne saurait exister.

La cession du fonds de commerce va porter sur l'ensemble des éléments définis précédemment.

En revanche :

- mises à part quelques exceptions (dont principalement les contrats de travail et les contrats d'assurance), la

vente du fonds n'emporte pas automatiquement le transfert à l'acquéreur des contrats précédemment conclus par le vendeur, sauf si une clause de l'acte de vente le prévoit expressément ;

- et, sauf clause contraire, ni les créances, ni les dettes ne font partie de la cession sauf si l'acte de vente le prévoit expressément (arrêt de la Cour de Cassation, chambre commerciale du 7 juillet 2009, n°05-21322).

La promesse de vente ou le compromis de vente

L'acte de cession du fonds est généralement précédé d'un contrat constatant l'accord intervenu entre vendeur et acquéreur : il s'agit de l'avant-contrat.

Celui-ci peut revêtir deux formes principales :

- la promesse unilatérale de vente,
- la promesse synallagmatique de vendre et d'acheter ou compromis de vente, que l'on désigne parfois sous le nom de protocole d'accord.

- **La promesse unilatérale de vente, dénommée « promesse de vente »,** est une convention par laquelle une personne appelée « promettant » consent, pour un temps déterminé, à une autre personne dite « bénéficiaire » une promesse de vente. Le bénéficiaire ne prend pas l'engagement d'acheter. Il accepte simplement la facilité qui lui est consentie et ne deviendra acheteur que lorsqu'il en aura manifesté la volonté. On dit, dans ce cas, qu'il lève l'option.

Cette promesse doit être constatée, sous peine de nullité :

- soit par un acte authentique (devant notaire),
- soit par un acte sous seing privé (uniquement entre les contractants), enregistré dans le délai de 10 jours à compter de son acceptation par le bénéficiaire (et non de la levée de l'option).

- **La promesse synallagmatique de vendre et d'acheter, appelée « compromis » ou parfois « protocole d'accord »,** est l'acte par lequel une personne dénommée « vendeur » ou « cédant » s'engage à vendre un bien à une autre personne dénommée « acquéreur » ou « cessionnaire » qui s'engage également, de son côté, à l'acquiescer.

Dans cette convention, les deux parties sont engagées immédiatement.

La promesse de vente, tout comme le compromis, sont presque toujours assortis :

- de conditions suspensives relatives :

- aux autorisations et agréments nécessaires pour l'exercice de l'activité envisagée (exemple : transfert de licence, autorisations administratives...),
- à l'obtention de prêts ou de cautionnement.

- **du versement, par l'acheteur,** d'une somme d'argent (10 % environ du prix) qui représente, suivant le cas, un dédit, des arrhes, une indemnité d'immobilisation. La clause constatant ce versement doit être rédigée avec soin car elle doit déterminer ce que deviendra le versement en cas de non réalisation de la vente.

Ces actes ont, par ailleurs, pour objectifs, de fixer les modalités essentielles de la vente (clauses obligatoires identiques à celles de l'acte de vente) et de préciser la date et le lieu prévus pour la signature de l'acte définitif.

Autres informations pratiques :

L'avant-contrat doit énoncer avec précision la désignation de ce qui est vendu et les obligations qui en découlent. Il est important qu'il inclue notamment le descriptif détaillé ou estimatif du matériel, l'analyse des contrats souscrits par le vendeur et que l'acquéreur aura obligation de continuer (franchise, contrat de brasserie...), la liste du personnel (avec état civil, adresse, qualification, ancienneté, salaire et avantages), la clause de non-concurrence.

L'acte de vente

L'acte de vente peut être réalisé soit par acte authentique soit sous seing privé.

Compte tenu du formalisme attaché aux cessions de fonds, il est préférable de s'entourer d'un maximum de garanties pour la rédaction de cet acte. La consultation d'un spécialiste est donc fortement conseillée.

Les mentions obligatoires sont :

- Nom du précédent vendeur, date et nature de son acte d'acquisition, prix d'acquisition pour les éléments incorporels et corporels.
- États des privilèges et nantissements attachés au fonds.
- Chiffres d'affaires et bénéfices commerciaux des 3 dernières années ou depuis l'acquisition (si moins de 3 ans).
- Bail avec date, durée, nom et adresse du bailleur.

L'omission des énonciations ci-dessus pourra, sur la demande de l'acquéreur formulée dans l'année, entraîner la nullité de la vente. L'inexactitude de ces énonciations peut entraîner la même sanction ou seulement une réduction du prix de vente.

La cession du stock est indépendante de la vente du fonds de commerce. Pour éviter toute contestation, la cession du stock doit s'effectuer à partir d'un inventaire

(joint à la promesse et/ou à l'acte de vente) qui précisera la nature, l'année et le prix d'achat, ainsi que le prix de cession des marchandises.

Le paiement de votre fonds

Le paiement comptant	Le paiement à terme
La totalité du prix est payée comptant le jour de la vente, avec ou sans l'aide d'un prêt consenti par un établissement financier.	Le prix peut être stipulé payable, une partie comptant, une partie à terme. Dans ce cas, le paiement est généralement garanti par une inscription de privilège du vendeur et de nantissement de fonds. Ce privilège doit être inscrit sur un registre tenu au greffe du Tribunal de Commerce dans les 30 jours suivant l'acte de vente.

• Droits des créanciers du vendeur sur la vente

Vos éventuels créanciers peuvent faire opposition au paiement du fonds. Cette opposition pourra intervenir après les publications légales de la vente (publicité dans un journal d'annonces légales et dans le Bulletin Officiel Des Annonces Civiles et Commerciales - BODACC). Cette opposition peut éventuellement avoir lieu avant la publication si le créancier a connaissance de la vente. L'opposition peut se faire par l'intermédiaire d'un huissier ou par courrier recommandé avec demande d'avis de réception.

Attention

La somme au comptant n'est jamais remise au vendeur le jour de la vente car il faut respecter les droits des créanciers. L'intermédiaire, le rédacteur de l'acte, aura un rôle de séquestre ; c'est entre ses mains que l'acquéreur versera le prix du fonds qu'il vient d'acheter. Cette somme ne pourra être versée au vendeur qu'après respect du délai de 10 jours suivant la publication au BODACC, augmenté de 3 mois de délais fiscaux.

• Clause de solidarité au paiement des loyers

En cas de cession de fonds de commerce, il est fréquent que le contrat prévoie une clause de solidarité entre le locataire cédant et le repreneur du fonds au profit du propriétaire (le bailleur). Avec cette clause, le vendeur reste donc redevable des loyers si l'acquéreur cesse de les payer, et ce jusqu'à expiration du bail alors même qu'il n'est plus l'exploitant.

Ces dispositions concernent tous les baux en cours et conclus depuis le 20 juin 2014.

Il est possible de limiter les effets de cette clause, il est donc prudent de faire appel à un Conseil pour régler ce point.

La loi « Pinel » (loi n° 2014-626 du 18.06.14) relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises :

- limite l'effet de la clause de solidarité à 3 ans (art. 8),
- oblige le bailleur à informer le cédant dès le premier mois d'impayé de loyer par le locataire cessionnaire (art. 7).

À noter : Si le loyer venait à être changé ou si les clauses du bail étaient modifiées par le bailleur vis-à-vis du successeur, l'engagement du cédant prendrait naturellement fin. De même, si le propriétaire établit un nouveau bail avec le successeur, le cédant serait totalement libéré de ses engagements financiers.

• Droit de préemption

Une mesure de la loi en faveur des PME (02.08.05) permet à la commune d'exercer un droit de préemption sur les cessions à titre onéreux de fonds de commerce et artisanaux ou de baux commerciaux intervenant dans un périmètre qu'elle aura délimité.

Toute cession intervenant dans ce périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat de proximité doit préalablement faire l'objet d'une déclaration en mairie par le cédant. Lorsqu'elle exerce ce droit, la commune se substitue alors à l'acquéreur pressenti, devient propriétaire du fonds ou titulaire du bail et dispose d'un délai de deux ans pour le rétrocéder à un repreneur commerçant ou artisan.

Les lois de Modernisation de l'Économie (22.03.08) et de Simplification du Droit (22.03.12) ont respectivement étendu ce droit de préemption aux

cessions de terrains portants ou destinés à porter des commerces d'une surface de vente comprise entre 300 et 1 000 m² et facilité le recours à la location-gérance pendant la période transitoire entre la préemption et la rétrocession du bien.

La Loi Artisanat, Commerce et TPE (18.06.14) fait évoluer cette mesure en :

- donnant aux communes la possibilité de déléguer le droit de préemption à d'autres acteurs : intercommunalités, sociétés d'économie mixte, concessionnaires d'aménagement...
- allongeant de 2 à 3 ans le délai dont dispose la commune pour trouver un repreneur du fonds de commerce ou artisanal, à condition de le placer en location-gérance.

■ Cession de titres de société

Dans le cas d'une exploitation de l'entreprise sous forme sociétale, les associés peuvent proposer à l'acquéreur la vente des titres de société (actions ou parts sociales) plutôt que la vente du fonds de commerce.

Dans ce cas, il y a cession non pas d'un élément isolé de l'entreprise (le fonds de commerce) mais de l'ensemble des éléments actifs et passifs de l'entreprise (fonds de commerce, créances et également la reprise des prêts en cours, des dettes sociales, fiscales, contrats...).

Il y a donc des risques plus importants pour le repreneur qui peut avoir à faire face à tout redressement éventuel pour des faits nés antérieurement à son arrivée.

C'est pourquoi, très fréquemment, le vendeur signe en faveur de l'acquéreur, dans l'acte de cession des titres, qu'elle soit totale ou partielle, une clause dite de « garantie d'actif et de passif » (appelée GAP). Il s'agit d'établir des garanties contractuelles contre un risque de non concordance entre les éléments constatés à un niveau comptable et la réalité de la situation de l'entreprise.

La GAP a donc pour objectifs :

- d'assurer une prise en charge par le vendeur du passif qui se révélerait postérieur à la cession et qui aurait une cause antérieure à cette dernière,
- de garantir le repreneur contre toute diminution ou disparition des actifs, pris en compte dans le calcul du prix de cession, imputable à une cause antérieure à la vente.



■ Cession de droit-au-bail ou du pas-de-porte

Dans le langage usuel, les appellations cession de « droit-au-bail » et de « pas-de-porte » sont confondues, elles sont pourtant de nature différente :

- le pas-de-porte est un droit d'entrée versé au propriétaire des murs lors de la conclusion du bail.
- le droit-au-bail est un élément du fonds de commerce appartenant au locataire sortant, qui est le droit d'occuper les locaux et de bénéficier d'un droit au renouvellement du bail qui y est associé. Le nouvel occupant reprend le bail conclu entre le locataire sortant et le propriétaire, pour la durée restant à courir. Le locataire sortant cède donc son bail moyennant le paiement d'une indemnité : le « droit-au-bail ».

Si vous êtes propriétaire du fonds et locataire des murs commerciaux, un bail commercial (en règle générale de 9 ans) vous lie au propriétaire des murs et vous donne droit à la « propriété commerciale », c'est-à-dire au droit d'être indemnisé par le propriétaire des murs s'il refuse le renouvellement de votre bail.

Il s'agit donc de l'élément, avec la clientèle, le plus important de votre fonds de commerce que vous pouvez céder isolément.

Vous pouvez envisager la cession de votre droit-au-bail :

- si vous ne trouvez pas d'acquéreur pour votre fonds de commerce,
- si votre magasin est situé sur une zone commerciale de premier ordre, la valeur du droit-au-bail est alors parfois supérieure à la valeur du fonds de commerce.

Si vous cédez votre fonds à une personne reprenant la même activité et la même clientèle, le bailleur ne peut pas s'opposer à la vente. En revanche, une clause du bail peut vous interdire de céder le bail seul, indépendamment du fonds.

La cession du droit-au-bail pourra être soumise à l'agrément du propriétaire des murs (plus communément appelé bailleur), mais si son refus n'est pas justifié par des motifs légitimes, le Tribunal autorisera le cédant à conclure la cession sans son accord.

Il est conseillé de faire intervenir le bailleur à l'acte de cession afin de lui faire prendre l'engagement de renouvellement.

Les règles instaurées par la loi Pinel du 18 juin 2014 ont renforcé l'encadrement des baux commerciaux :

- Locataires et bailleurs peuvent dorénavant donner congé soit par acte d'huissier, soit par lettre recommandée avec demande d'avis de réception.
- Auparavant, le locataire pouvait rompre le bail au bout de 3 ans sauf si une clause du contrat le lui interdisait. Désormais, une telle clause n'est plus valable sauf dans les baux de plus de 9 ans, les baux de locaux monovalents (limités à une seule utilisation) et les baux à usage de bureau ou d'entrepôt.
- La loi a réduit à 3 ans, à compter de la cession du bail, la durée pendant laquelle le bailleur peut se prévaloir de la clause de garantie solidaire qui a été prévue au contrat (clause qui impose au locataire cédant le paiement du loyer en cas de défaillance du locataire repreneur).
- Le locataire bénéficie d'un droit de préférence en cas de vente du commerce. Ainsi, depuis le 1^{er} décembre 2014, le propriétaire bailleur a obligation de proposer l'achat du local à son locataire en priorité. Cette obligation concerne les locaux à usage artisanal ou commercial et ne s'applique pas aux locaux industriels ou à usage de bureaux.

Despécialisation du bail commercial en cas de départ à la retraite ou d'invalidité

Le titulaire d'un bail commercial souhaitant faire valoir ses droits à la retraite ou devenant titulaire d'une pension d'invalidité, dispose de facilités pour :

- céder son bail commercial avec changement d'activité,
- ou, à défaut de cession du bail, pour y mettre fin à tout moment sans avoir à attendre la prochain échéance triennale.

Dans le cas d'un changement d'activité, la nouvelle activité doit être compatible avec la destination et les caractéristiques de l'immeuble.

Une demande de transformation du bail en bail « tous commerces » n'est en conséquence pas possible puisque les activités envisagées doivent être précisées dans la notification.

Le locataire doit informer son bailleur et ses créanciers de la nature de la future activité et du prix de la cession.

Le bailleur peut :

- accepter le changement,
- racheter le bail dans un délai de 2 mois.
- saisir le Tribunal de Grande Instance dans un délai de 2 mois pour refus de changement.

Location-gérance

La location-gérance n'est pas vraiment un mode de transmission. C'est une solution, généralement provisoire, qui est parfois envisagée par un chef d'entreprise pour préparer la cession de son entreprise.

C'est un contrat qui permet au propriétaire d'un fonds de commerce ou artisanal de céder à une personne, le locataire-gérant, le droit d'exploiter librement ce fonds à ses risques et périls, moyennant le paiement d'une redevance. Cette solution n'étant pas dénuée de risques, il faudra apporter un soin particulier à la rédaction du contrat pour définir les obligations réciproques en connaissance de cause.

Ce contrat permet au propriétaire d'un fonds d'en conserver la propriété et de s'assurer un revenu lorsqu'il n'est pas en mesure de l'exploiter personnellement.

Le gérant, pour sa part, peut se mettre « à son compte » sans avoir à acquérir les éléments parfois onéreux d'un fonds (pas-de-porte, droit-au-bail, brevet, matériels, licences...).

Certaines activités exigent que le fonds soit exploité personnellement par son propriétaire (pharmacie, débit de tabacs...) et d'autres sont soumises à une autorisation administrative (transport, débit de boissons...).

■ Conditions

• Pour le bailleur du fonds :

- Avoir exploité personnellement le fonds pendant au moins 2 ans.
- Demander l'autorisation du propriétaire des locaux si le bailleur du fonds est titulaire d'un bail commercial imposant une exploitation personnelle du fonds dans les locaux loués.

Ces conditions ne sont pas nécessaires dans plusieurs cas et, notamment :

- Si le fonds de commerce appartenant au bailleur lui vient d'une succession.
- Si le propriétaire du fonds obtient une dispense auprès du Tribunal de Grande Instance pour raison sérieuse, par exemple, interruption due à une maladie.

• **Pour le locataire-gérant :**

- Avoir la capacité d'exercer la profession.
- S'immatriculer au Registre du Commerce et des Sociétés ou au Répertoire des Métiers.
- Exploiter le fonds selon sa destination, c'est-à-dire que le locataire-gérant ne peut changer la nature de l'activité.



■ **Caractéristiques du contrat**

Un avis doit être publié dans les 15 jours de la date de signature du contrat de location-gérance. Le contrat peut être à durée déterminée ou indéterminée. Généralement, il est conclu pour un an et renouvelable par tacite reconduction.

Le montant de la redevance est librement fixé par les parties (fixe ou proportionnel au chiffre d'affaires ou au bénéfice). Le locataire-gérant n'a pas droit au renouvellement automatique du contrat (pas de propriété commerciale). Même s'il fait prospérer le fonds, il n'a droit à aucune indemnité.

Attention

Les contrats de travail attachés au fonds le suivent.

La loi prévoit que le loueur de fonds est solidairement responsable, avec le locataire-gérant, des dettes contractées par ce dernier à l'occasion de l'exploitation du fonds. Jusqu'à décembre 2016, cette solidarité s'étendait à toutes les dettes contractées pendant un délai de six mois suivant la publication du contrat de location-gérance. Cette règle vient d'être assouplie par la loi « Sapin 2 ».

Ainsi, pour les contrats publiés depuis le 11.12.16, la solidarité du loueur de fonds cesse dès la publication du contrat de location. Autrement dit, à partir de la publication du contrat de location-gérance, seul le locataire-gérant est désormais responsable du paiement des dettes qu'il contracte dans le cadre de l'exploitation du fonds.

La formule de location-gérance est précaire et généralement provisoire. Le sort du fonds en fin de bail doit être une préoccupation des parties : cession ou donation au locataire-gérant, reprise du fonds par le bailleur... Dans cette dernière hypothèse, le bailleur reprendra le fonds dans l'état où il se trouve. Il court donc le risque de retrouver un fonds sans valeur. Par ailleurs, quel sera alors le sort du stock ? Tous ces éléments sont donc à prévoir dans le contrat.



La fiscalité

ne doit plus avoir de secret pour vous !

Selon le type de transmission que vous envisagez, votre acquéreur ou vos donataires/héritiers auront des **droits de mutation** à payer, appelés également **droits d'enregistrement**. Ces droits de mutation sont dus sur le prix de vente du fonds ou sur les cessions de titres de société (parts ou actions). En tant que cédant, vous aurez, sans doute des **plus-values professionnelles et d'autres impôts** à régler.

Vous pourrez peut-être, dans certains cas, bénéficier d'exonérations !

Tous les paramètres sont à prendre en compte car ils peuvent fortement influencer le coût de votre transmission.

Si vous souhaitez approfondir certains points, n'hésitez pas à faire appel à un conseiller ou à contacter le Centre des Impôts dont vous relevez.

Droits de mutation

Les droits de mutation sont dus par votre acquéreur ou votre héritier selon le mode de transmission. Nous vous donnons, dans les pages suivantes, les droits dus en fonction des types de transmission.

2 types de transmission

Transmission à titre gratuit

- Donation
- Donation-Partage
- Succession

Transmission à titre onéreux

- Cession du fonds de commerce
- Cession de parts ou d'actions de sociétés



■ Transmission à titre gratuit

Droits de mutation dus par le successeur en cas de donation, donation-partage, succession

• Les droits de donation ou succession :

- varient en fonction du lien de parenté avec le donateur (ou le défunt), et de la valeur des biens recueillis,
- sont calculés sur la part nette revenant à chaque donataire (ou héritier légataire) après application des abattements individuels.

Tableau récapitulatif des abattements individuels applicables aux successions et aux donations (au 01.01.2017)

Héritier ou donataire	Succession	Donation
Conjoint survivant ou Partenaire d'un PACS	exonération	80 724 €
Ascendant ou descendant (enfant légitime, légitimé, adopté, adultérin...)	100 000 €	100 000 €
Petits-enfants	1 594 €	31 865 €
Arrière petits-enfants	1 594 €	5 310 €
Frères et sœurs	15 932 € (exonération sous certaines conditions *)	15 932 €
Neveux et nièces	7 967 €	7 967 €
Personne handicapée ou descendant handicapé (physique ou mental)	159 325 € (cumulable avec les abattements précédents)	159 325 € (cumulable avec les abattements précédents)
À défaut d'autres abattements	1 594 €	1 594 €

(*) La part successorale de chaque frère ou sœur, célibataire, veuf, divorcé ou séparé de corps est exonérée de droits de succession à la double condition (CGI art. 796-0 ter nouveau) :

- qu'il soit, au moment de l'ouverture de la succession, âgé de plus de 50 ans ou atteint d'une infirmité le mettant dans l'impossibilité de subvenir par son travail aux nécessités de l'existence ;
- qu'il ait été constamment domicilié avec le défunt pendant les cinq années ayant précédé le décès.

Taux applicables aux donations et/ou successions (au 01.01.17) Taux en vigueur après déduction des abattements

Héritier ou donataire	Tranches taxables	Taux (%)
Entre époux et partenaires liés par un PACS (tarif applicable uniquement aux donations)	jusqu'à 8 072 €	5
	de 8 072 à 15 932 €	10
	de 15 932 à 31 865 €	15
	de 31 865 à 552 324 €	20
	de 552 324 à 902 838 €	30
	de 902 838 à 1 805 677 € au-delà de 1 805 677 €	40 45
Héritiers ou donataire en ligne directe - Ascendant, - Descendant (enfant légitime, légitimé, adopté, adultérin, enfant représenté, petit-enfant, arrière petit-enfant...) - Descendant ou ascendant handicapé	jusqu'à 8 072 €	5
	de 8 072 à 12 109 €	10
	de 12 109 à 15 932 €	15
	de 15 932 à 552 324 €	20
	de 552 324 à 902 838 € de 902 838 à 1 805 677 € au-delà de 1 805 677 €	30 40 45
Frères et sœurs	jusqu'à 24 430 €	35
	au-delà de 24 430 €	45
Autres transmissions - jusqu'au 4ème degré inclus - au-delà du 4ème degré non parent (valable pour le concubin)	7 967 €	55
		60

• Le mécanisme de rappel fiscal des donations (CGI art. 784)

Il n'est possible de bénéficier des abattements et petites tranches d'imposition qu'une fois tous les 15 ans. En effet, un mécanisme de rappel fiscal prévoit qu'en cas de donations antérieures consenties par le donateur ou défunt au même bénéficiaire, le calcul des droits de mutation lors de la transmission suivante se réalise en ajoutant à la valeur des biens transmis la valeur des biens qui ont fait l'objet de donations antérieures, à l'exception de celles passées depuis plus de 15 ans.

Avantages particuliers sur l'assiette taxable (avant abattements et barème d'imposition)

• Donation aux salariés

Un abattement de 300 000 € s'applique sur le calcul des droits de mutation lorsqu'un chef d'entreprise cède son entreprise gratuitement (donation) à ses salariés. Cette mesure ne s'applique qu'une seule fois entre le même donateur et le même donataire (celui qui reçoit). Elle s'adresse :

- aux salariés en contrat de travail à durée indéterminée depuis au moins deux ans et exerçant leur fonction à temps plein,
- aux titulaires d'un contrat d'apprentissage, qui reprennent l'entreprise de leur employeur.

Ces salariés doivent poursuivre leur activité professionnelle, à titre exclusif, pendant les 5 ans suivant la date de la donation et l'un d'eux doit assurer, pendant cette même période, la direction effective de l'entreprise.

• Abattement applicable sur certaines successions ou donations (disposition « Dutreil »).

Sous certaines conditions, la valeur des entreprises transmises par donation/succession (en pleine propriété ou parfois en nue-propriété) peut bénéficier d'un abattement de 75 % (non plafonné).

L'entreprise transmise doit avoir une activité agricole, artisanale, commerciale, industrielle ou libérale.

Sont concernées par ce dispositif les transmissions à titre gratuit :

- de parts ou actions de société à l'Impôt sur le Revenu (IR) ou à l'Impôt sur les Sociétés (IS),
- de biens affectés à l'exploitation d'entreprises individuelles.

Conditions d'application pour les sociétés (art. 787 B du CGI) :

- Le donateur ou défunt doit, de son vivant, prendre pour lui et ses ayants cause à titre gratuit, avec un ou plusieurs associés, un engagement collectif de conservation pendant une durée minimale de 2 ans sur 20 % des droits financiers et des droits de vote de la société (34 % pour les sociétés non cotées).

Le pacte peut porter sur tous les titres ou uniquement sur une partie des titres de société.

Cet engagement doit être en cours au moment de la transmission (donation ou décès) qui peut, elle-même, porter sur tout ou partie des titres soumis à engagement collectif.

Cet engagement collectif est réputé acquis lorsque le défunt ou le donateur, seul ou avec son conjoint ou son partenaire lié par un Pacs :

- détient depuis 2 ans le seuil de participation requis,
- et que l'un d'eux exerce dans la société depuis plus de 2 ans son activité professionnelle principale ou certaines fonctions de direction.

Dans ce cas (engagement réputé acquis), il est possible de passer directement à l'engagement individuel présenté ci-après.

À savoir : si le défunt n'a pas pris un tel engagement collectif, il est tout de même possible d'appliquer le dispositif en cas de décès : l'engagement collectif peut alors être conclu dans les 6 mois suivant le décès par les héritiers/légataires (entre eux ou avec d'autres associés). Ce pacte est couramment appelé pacte « Dutreil post-mortem ».

- Les donataires/héritiers/légataires doivent s'engager, lors de la transmission, à conserver les titres transmis pendant 4 ans à compter de l'expiration de l'engagement collectif.

La durée minimale des engagements est donc, selon les cas, de 4 ans (engagement collectif réputé acquis) ou de 6 ans (engagement individuel, puis engagement collectif).

- Une fonction de direction doit être exercée par l'un des donataires/héritiers/légataires ayant pris l'engagement individuel de conservation (ou par l'un des associés ayant souscrit l'engagement collectif) pendant toute la durée de l'engagement collectif et pendant les 3 ans qui suivent la date de la transmission.
- L'exonération partielle n'est pas remise en cause en cas de donation des titres faisant l'objet d'un engagement individuel de conservation, si les donataires sont le ou les descendants du donateur et qu'il(s) poursuive(nt) cet engagement individuel jusqu'à son terme.

Les textes prévoient certains assouplissements :

- de nouveaux associés peuvent adhérer à un engagement collectif déjà conclu à condition que cet engagement soit reconduit pour une durée minimale de 2 ans,
- En cas de cession à un tiers pendant l'engagement collectif, les autres signataires échappent à la remise en cause des avantages fiscaux s'ils conservent leurs titres jusqu'au terme initialement prévu et que le seuil (20 ou 34 %) est toujours atteint ou si l'acquéreur adhère à l'engagement (pour respecter à nouveau le seuil), sous réserve, dans ce dernier cas, que l'engagement collectif soit reconduit pour au moins 2 ans.

Conditions d'application pour les entreprises individuelles (art. 787 C du CGI) :

Un dispositif « Dutreil » semblable (75 % d'abattement sur la valeur des biens transmis) existe pour les transmissions à titre gratuit (donation ou succession) d'entreprises individuelles :

- L'entreprise doit avoir été détenue pendant 2 ans par le donateur/défunt si elle a été acquise à titre onéreux (aucune durée de détention n'est exigée si l'entreprise a été créée ou acquise à titre gratuit).
- La durée de l'engagement individuel de conservation des biens nécessaires à l'exploitation est de 4 ans.
- La durée minimale de poursuite effective de l'exploitation de l'entreprise par l'un des donataires/héritiers/légataires ayant pris l'engagement de conservation est de 3 ans.
- Lorsque l'engagement de conservation n'est pas respecté du fait d'une nouvelle transmission par donation, il est possible d'éviter la remise en cause de l'exonération partielle si le ou les donataires sont des descendants du donateur et poursuivent l'engagement de conservation jusqu'à son terme.

Avantage particulier sur le montant des droits (après abattements et barème d'imposition) pour certaines donations :

• Réduction de droits de donation liée à l'âge du donateur

Une réduction de 50 % est consentie pour les donations de titres de société ou d'entreprise individuelle compris dans un pacte fiscal « Dutreil » sous condition d'âge du donateur.

Cette réduction s'applique uniquement si la transmission se réalise en respectant les 3 conditions suivantes :

- transmission par donation (et non par succession),
- transmission en pleine propriété,
- transmission par un donateur âgé de moins de 70 ans au jour de la donation.

Avantages particuliers sur le règlement et le financement des droits :

• Paiement différé et fractionné des droits

Le paiement des droits de donation/succession lors d'une transmission à titre gratuit d'entreprise (individuelle ou société) peut, sous certaines conditions, bénéficier :

- d'un paiement différé ; pendant 5 ans, seuls les intérêts du crédit étant versés,
- puis fractionné sur 10 ans ; 1/20ème tous les 6 mois + intérêts.

Le taux annuel du crédit peut être très bas.

Attention cependant, ce mécanisme est subordonné à l'accord de l'administration fiscale et à la fourniture de garanties en sa faveur.

Il est important de noter que la transmission à titre gratuit d'une entreprise individuelle est considérée comme une cessation d'activité et donc de nature à générer, pour celui qui transmet, une imposition, notamment des « plus-values professionnelles » présentées dans les pages suivantes.

■ Transmission à titre onéreux

Droits de mutation dus par l'acquéreur en cas d'achat de fonds de commerce, de clientèle ou de droit-au-bail

Tarif des droits en vigueur (le 01.01.17)	
Prix de cession (ou valeur vénale)	Tarif des droits par tranche ⁽¹⁾
Tranche inférieure à 23 000 €	0 %
Tranche comprise entre 23 000 € et 200 000 €	3 %
Tranche supérieure à 200 000 €	5 %

(1) Exemple : pour un fonds vendu 250 000 €, les droits de mutation seront calculés de la manière suivante :

0 % sur la 1 ^{ère} tranche de 23 000 €	=	0 €
3 % sur la 2 ^{ème} tranche de 177 000 €	=	5 310 €
5 % sur la 3 ^{ème} tranche de 50 000 €	=	2 500 €
Soit un total de :		7 810 €

Régime spécial : Les acquisitions de fonds de commerce ou de clientèles situés dans certaines zones géographiques (Zones Franches Urbaines - Territoires-Entrepreneurs et Zones de Revitalisation Rurale) sont soumises à un taux réduit si l'acquéreur s'engage à exploiter le fonds pendant 5 ans.

La fraction du prix (ou valeur vénale) comprise entre 23 000 € et 107 000 € est ainsi taxée au taux de 1 % (au lieu de 3 %).

Droits de mutation dus par l'acquéreur en cas d'achat de parts sociales ou d'actions de société

- Les acquisitions d'actions (SA, SAS, SASU, société en commandite par actions) sont taxées à un taux proportionnel de 0,1 %.
- Les acquisitions de parts sociales (SARL, EURL, SNC...) bénéficient d'un abattement égal, pour chaque part, au rapport entre 23 000 € et le nombre de parts de la société, puis sont taxées à un taux proportionnel de 3 %.

Exemple : acquisition de 50 % des parts d'une SARL pour 100 000 €, droits d'enregistrement :

$$[100\,000\text{ €} - (50\% \times 23\,000\text{ €})] \times 3\% = 2\,655\text{ €}$$

Attention : les acquisitions de titres (actions ou parts sociales) de société à prépondérance immobilière – comme, par exemple, des parts de SCI détenant l'immobilier professionnel – sont taxées au taux de 5 %.

Avantage particulier

- Cession d'un fonds ou de titres de société à un salarié ou à un membre de la famille.

Un abattement de 300 000 € sur l'assiette des droits d'enregistrement présentés ci-dessus est consenti à l'acquéreur lorsque certaines conditions cumulatives sont réunies :

- l'acquisition doit se faire à titre onéreux et en pleine propriété,
- l'entreprise doit exercer une activité agricole, artisanale, commerciale, industrielle ou libérale (à l'exception de la gestion de son propre patrimoine mobilier ou immobilier),
- l'acquéreur doit être en CDI depuis 2 ans au moins et exercer ses fonctions à temps plein, ou titulaire d'un contrat d'apprentissage, ou figurer parmi les proches du cédant (conjoint, partenaire de Pacs, ascendants ou descendants en ligne directe, frères ou sœurs),

- si le fonds ou les titres sociaux ont été acquis à titre onéreux, ils doivent avoir été détenus depuis plus de 2 ans par le vendeur (aucun délai de détention n'est exigé si les biens cédés ont été créés ou acquis à titre gratuit par le cédant),
- pendant les 5 ans suivant la cession, les acquéreurs devront avoir pour seule activité professionnelle l'exploitation du fonds ou de la clientèle cédée ou

l'exercice de l'activité de la société dont les parts ou actions sont cédées,

- l'un des acquéreurs devra assurer, pendant cette période, la direction effective de l'entreprise.

Cet avantage fiscal ne peut s'appliquer qu'une seule fois entre le cédant et le même acquéreur.

Mode de calcul des plus ou moins-values professionnelles

La cession de votre entreprise va matérialiser les plus et moins-values latentes, elle est donc de nature à entraîner une imposition sur les éventuelles plus-values réalisées.

■ Vente des éléments d'une entreprise individuelle

Les « plus-values professionnelles »

En cas de vente des éléments dépendant d'une entreprise individuelle, les éventuelles plus-values constatées lors de la sortie des éléments de l'actif immobilisé (fonds de commerce, matériel, mobilier...) vont être taxables en « plus-values professionnelles », de même que certains profits (sur stock, par exemple).

En présence de plus-values, le calcul est le suivant :

PLUS-VALUE = PRIX DE CESSION - (VALEUR D'ORIGINE - AMORTISSEMENT)

* pour les biens amortissables uniquement

En principe, le prix de cession est comparé à la « valeur comptable nette » inscrite au bilan.

2 types de plus-values

Les plus-values à court terme (s'appliquent en règle générale)	Les plus-values à long terme (s'appliquent en règle générale)
<ul style="list-style-type: none"> - aux éléments d'actif, amortissables ou non, vendus moins de 2 ans après leur acquisition, - aux éléments d'actif amortissables acquis depuis plus de 2 ans dans la limite de l'amortissement déduit. 	<ul style="list-style-type: none"> - aux éléments d'actif non amortissables, vendus plus de 2 ans après leur acquisition, - aux éléments d'actif amortissables acquis depuis plus de 2 ans au-delà du montant des amortissements.

Attention, d'autres critères sont à prendre en compte sur la définition des plus ou moins-values. Il est souhaitable de se renseigner au préalable sur cette question.

Exemple : Valeur d'origine d'un bien amortissable détenu depuis plus de 2 ans = 7 000 €

Prix de cession = 9 000 €

Amortissements = 3 000 €

Plus-value = 9 000 - (7 000 - 3 000) = 5 000 €

dont 3 000 € au titre de la plus-value à court terme (à concurrence des amortissements)

et 2 000 € au titre de la plus-value à long terme (surplus par rapport aux amortissements).

• Imposition des plus-values à court terme

Les plus-values à court terme sont ajoutées aux résultats taxables, elles sont donc imposées au barème progressif de l'impôt sur le revenu (IR).

• Imposition des plus-values à long terme

Les plus-values à long terme sont imposées au taux proportionnel de 16 % à l'impôt sur le revenu et de 15,5 % aux prélèvements sociaux, soit à 31,5 % au total.

• Calculez les plus-values à long terme sur le prix de cession de votre fonds de commerce

Exemple : Exploitant soumis à l'impôt sur le revenu :

Prix de cession du fonds de commerce	50 000 €
Prix d'achat du fonds (4 ans auparavant)	30 000 €
Plus-value de cession 50 000 € - 30 000 €	20 000 €
Impôt = 20 000 € x 31,5 %	soit 6 300 €

Prix de cession de votre fonds de commerce	=	A		€
Prix d'achat	=	B		€
soit : Plus-value de cession	=	A - B = C		€
Votre impôt sur les plus-values	=	C x	<input type="text"/> %	€

Dispositifs d'exonération des plus-values

Dans certains cas, vous pouvez bénéficier d'une exonération de l'imposition sur les plus-values. Les modalités pouvant être complexes ou évoluer, n'hésitez pas à vous renseigner sur le sujet.

• Exonération pour les petites entreprises

(art. 151, septies du CGI)

Lors d'une cession, à titre gratuit ou onéreux, les entreprises soumises à l'IR peuvent être exonérées totalement ou partiellement de l'imposition des plus-values nettes (plus-values déterminées après compensation avec des moins-values de même nature) si les conditions sont réunies :

- l'activité doit avoir été exercée pendant au moins 5 ans avant la cession,
- l'entrepreneur individuel, ou l'associé de la société de personnes, doit avoir participé personnellement, directement et de manière continue, à l'activité (les fonds en location-gérance sont exclus du dispositif d'exonération),
- les biens cédés doivent être inscrits à l'actif immobilisé de l'entreprise et être affectés à l'exercice de l'activité professionnelle (sont exclus les terrains à bâtir).

Recettes inférieures à :	250 000 € HT pour les activités commerciales ou agricoles 90 000 € HT pour les prestataires de services	Exonération totale
Recettes comprises entre :	250 000 et 350 000 € HT pour les activités commerciales ou agricoles 90 000 et 126 000 € HT pour les prestataires de services	Exonération partielle
Recettes supérieures à :	350 000 € HT pour les activités commerciales ou agricoles 126 000 € HT pour les prestataires de services	Pas d'exonération

La moyenne des recettes HT doit s'apprécier en tenant compte des recettes des exercices clos au cours des deux années civiles précédant la date de clôture de l'exercice de réalisation de la plus-value.

• Exonération en fonction de la valeur des éléments cédés

(art. 238, quinquies du CGI)

La plus-value réalisée lors de la cession, à titre gratuit ou onéreux, d'une entreprise individuelle, d'une branche complète d'activité ou de l'intégralité de droits sociaux d'un associé d'une société de personnes, est exonérée totalement ou partiellement d'impôt si :

- la valeur des éléments cédés servant de base de calcul aux droits d'enregistrement n'excède pas 500 000 € :
 - exonération totale si la valeur des éléments cédés est inférieure à 300 000 €.
 - exonération partielle si cette valeur est comprise entre 300 000 et 500 000 €,
- il n'existe pas de lien de dépendance entre le cédant et le cessionnaire, pendant les 3 années suivant la cession à titre onéreux,
- l'activité a été exercée pendant 5 ans au moins à la date de la transmission.

La cession d'un fonds donné en location-gérance ouvre droit à l'exonération de plus-values si l'activité a été exercée depuis au moins 5 ans au moment de la mise en location-gérance et si la transmission se fait au profit du locataire-gérant.

Ce dispositif s'applique aussi lorsqu'une société soumise à l'IS cède une branche complète d'activité, mais cette mesure ne s'applique que si :

- l'entreprise emploie moins de 250 salariés et soit réalise un CA inférieur à 50 M€, soit a un total de bilan inférieur à 43 M€,
- son capital ou ses droits de vote ne sont pas détenus à hauteur de 25 % ou plus par une ou plusieurs entreprises ne remplissant pas les conditions d'effectif ou de CA (ou de total de bilan) précédentes.

• Exonération en cas de départ à la retraite du cédant

(art. 151, septies A modifié du CGI)

Un dispositif d'exonération totale des plus-values professionnelles à l'IR s'applique, en cas de cession à titre onéreux, dans le cadre d'un départ à la retraite :

- d'un entrepreneur individuel,
- d'un associé de société de personnes soumis à l'impôt sur le revenu cédant l'intégralité de ses droits dans la société dans laquelle il exerce son activité professionnelle.

Pour bénéficier de ce régime :

- le professionnel doit avoir exercé pendant 5 ans avant la cession,
- l'entreprise cédée doit être une PME (comptant moins de 250 salariés et soit réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 50 M€, soit ayant un total de bilan inférieur à 43 M€),
- le cédant doit arrêter, dans les 24 mois suivant ou précédant la cession, toute fonction au sein de l'entreprise et faire valoir ses droits à la retraite,
- le cédant ne doit pas détenir plus de 50 % des droits sociaux dans la société cédée pendant les 3 ans qui suivent l'opération.

À noter que cette exonération peut s'appliquer, sous certaines conditions, dans le cas d'une location-gérance.

Le choix du régime d'exonération requiert une attention particulière, les conditions et la portée de ces régimes pouvant être très différentes (avec de nombreux cas particuliers).

En outre, certaines plus-values à court terme, fiscalement exonérées, peuvent parfois rester soumises aux cotisations sociales.

■ Vente de titres (parts ou actions) d'une société soumise à l'IS

Principes

La vente de titres (parts ou actions) d'une société soumise à l'IS (EURL ou SARL à l'IS, SAS...) est susceptible de générer une plus ou moins-value.

En cas de plus-value, celle-ci est taxable à l'IR et aux prélèvements sociaux dans la catégorie des **plus-values sur cession de valeurs mobilières et de droits sociaux**.

Ce régime a été modifié depuis 2012.

La plus ou moins-value est déterminée par différence entre :

- le prix de cession des titres,
- le prix d'acquisition des titres (pour les titres acquis à titre gratuit, il s'agit de la valeur utilisée pour le calcul des droits de donation ou de succession). Attention, le prix d'acquisition est réduit des éventuelles réductions d'IR pouvant avoir été obtenues par le passé lors de souscriptions au capital de PME ou TPE.

Les « gains nets » (plus-values nettes de moins-values) de ventes d'actions et de parts de société (ou de droits portant sur ceux-ci) sont réduits pour le calcul de l'IR d'un abattement égal à :

- 50 % pour détention de 2 ans à moins de 8 ans,
- 65 % pour une détention à partir de 8 ans.

La durée de détention est décomptée à partir de la date de souscription ou d'acquisition des titres.

En présence d'une plus-value nette (après abattement éventuel), celle-ci est imposée à l'IR au barème progressif.

Les prélèvements sociaux s'appliquent sur la plus-value brute avant abattement.

En présence d'une moins-value nette, celle-ci est reportable pendant 10 ans.

La présence d'abattements plus importants dans certains cas.

(Art. 150-0 D et 250-0 D ter du CGI)

Dans certains cas de figure, le gain net est réduit d'**abattements majorés** :

- **50 % pour une détention de 1 an à moins de 4 ans,**
- **65 % pour une détention de 4 ans à moins de 8 ans**
- **85 % pour une détention à partir de 8 ans.**

Les cas d'application de ces abattements renforcés sont les suivants :

- **cession dans le cercle familial** (sous conditions),
- **cession de PME « nouvelles »** (créées depuis moins de 10 ans à la date de souscription ou d'acquisition des droits cédés et non issue d'une concentration, restructuration, extension ou reprise d'activités préexistantes),
- **départ en retraite** du chef d'entreprise d'une PME lorsque certaines conditions sont respectées (voir ci-après).

Ici aussi, les prélèvements sociaux s'appliquent sur la plus-value avant abattement.

Focus sur le dispositif de cession et départ en retraite du dirigeant de PME

La société dont les titres sont cédés doit être une PME :

- de moins de 250 salariés,
- ayant un CA inférieur à 50 M€ ou un total de bilan n'excédant pas 43 M€.
- son capital doit être détenu au moins à 75 % par des personnes physiques ou des sociétés respectant les conditions ci-dessus,
- dont le siège social est dans un État de l'Espace économique européen,
- elle doit être soumise à l'IS dans les conditions de droit commun,
- elle doit avoir exercé, de manière continue au cours des 5 dernières années précédant la cession, une activité agricole, artisanale, commerciale, industrielle, libérale ou financière, à l'exception de la gestion de son propre patrimoine mobilier ou immobilier, ou avoir eu pour objet exclusif de détenir des participations dans des sociétés exerçant l'une de ces activités (société holding).

Pendant les 5 années précédant la cession, le cédant doit, sans interruption :

- avoir occupé certaines fonctions de direction dans la société,
- avoir détenu au moins 25 % des droits de vote ou des droits financiers de la société cédée soit directement, soit par personne interposée, soit par l'intermédiaire de son groupe familial.

Le cédant :

- doit cesser toute fonction, de direction ou salariée, dans la société et faire valoir ses droits à la retraite dans les 2 années suivant ou précédant la cession,
- ne doit pas, à la date de cession et pendant les 3 années suivantes, détenir directement ou indirectement de droits de vote ou de droits dans les bénéfices sociaux de cette société.

La cession doit porter :

- sur l'intégralité des titres ou droits détenus par le cédant dans la société,
- ou, lorsque le cédant détient plus de 50 % des droits de vote, sur plus de 50 % de ces droits,
- ou, en cas de la seule détention de l'usufruit, sur plus de 50 % des droits dans les bénéfices sociaux.

Un abattement fixe de 500 000 € par entreprise est pratiqué sur le gain net taxable à l'IR.

Le surplus éventuel est ensuite déduit de l'abattement proportionnel renforcé (50 %, 65 % ou 85 %), puis est imposé au barème progressif de l'IS.

La plus-value imposée aux prélèvements sociaux au taux de 15,5 % ne bénéficie d'aucun de ces abattements.

Attention, certains régimes peuvent être complexes et présenter de nombreuses conditions ou cas particuliers.

En outre, des différés de taxation antérieurs peuvent parfois être remis en cause du fait de la transmission des titres (selon l'historique de la société). Il est souhaitable d'analyser la situation au cas par cas.

■ Vente de l'activité par une société soumise à l'IS

Imposition des plus-values à court terme

La vente d'une entreprise (fonds de commerce) par une société soumise à l'IS génère des plus ou moins-values, mais celles-ci sont, en principe, considérées comme des plus-values à court terme taxables à l'IS, en même temps que le résultat ordinaire.

L'imposition s'effectue donc au taux réduit de 15 % (pour les PME de moins de 7,63 M€ de CA) dans la limite de 38 120 € de résultat ; l'excédant étant taxé à 28 % jusqu'à 75 000 € et 33,33 % au delà*.

* taux hors contributions additionnelles à l'IS pour les exercices ouverts en 2017.

Imposition des plus-values à long terme

Certaines cessions réalisées par une société soumise à l'IS relèvent cependant d'un régime de long terme.

Il en va notamment ainsi pour :

- certaines plus-values provenant de la cession de titres de participation détenus depuis plus de 2 ans : seule 12 % de la plus-value étant, en pratique, taxable à l'IS dans les conditions de droit commun,
- les produits nets tirés de la sus-concession ou la concession de licences d'exploitation de brevets, d'inventions brevetables (ou assimilé), ainsi qu'aux plus-values réalisées à l'occasion de leur cession (taxation au taux d'IS de 15 %).

Autres impôts et taxes liés à la cession de votre affaire

Quel que soit votre régime fiscal, les bénéfices constatés à la date de cession de l'entreprise sont immédiatement taxés.

■ Taxation du bénéfice

La cession de l'entreprise entraîne la **taxation** :

- **du bénéfice de l'exercice en cours à la date de cession,**
- **des bénéfices en sursis d'imposition,** notamment les provisions précédemment constituées et devenues sans objet,
- **des plus ou moins-values professionnelles** (précédemment décrites).

Cette imposition spéciale présente un caractère provisoire. Une régularisation intervient l'année suivante une fois l'IR déclaré en intégrant tous les paramètres de calculs (incidences de la cession d'entreprise, mais également les autres bénéfices, revenus ou charges du foyer).

Le cédant est soumis à une double obligation déclarative :

- d'une part, informer l'administration de la cession ou cessation dans les 45 jours suivant la publication de la cession au BODACC (une déclaration spéciale devant être réalisée),
- d'autre part, adresser à son Centre des Impôts dans les 60 jours de la cession une déclaration permettant l'imposition immédiate des bénéfices, plus-values, provisions et autres éléments taxables.

Si l'entreprise est imposée sous le régime réel (normal ou simplifié), ceci implique une déclaration du bénéfice, accompagnée d'un résumé du compte de résultat.

Si l'entreprise est imposée selon le régime « micro », il faut adresser la déclaration d'IR en déclarant le chiffre d'affaires (intégrant s'il y a lieu, les recettes provenant de la cession globale des stocks en fin d'exploitation) et faire mention des plus ou moins-values.

Le délai de dépôt de la déclaration est porté à 6 mois en cas de décès de l'exploitant.

En ce qui concerne plus spécifiquement les sociétés soumises à l'IS qui cèdent leur activité, l'impôt sur les sociétés doit être déclaré spontanément et le solde restant dû doit être payé dans les délais impartis.

■ Contribution économique territoriale et taxe foncière

La contribution économique territoriale (CET) est composée de la cotisation foncière des entreprises (CFE) et de la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE). Elle remplace la taxe professionnelle depuis le 1^{er} janvier 2010.

La CET et la taxe foncière sont dues par l'exploitant (si l'exploitant est propriétaire des locaux, dans le cas de la taxe foncière) en place au 1^{er} janvier de l'année de cession. Mettez-vous d'accord avec le repreneur, car en cas de cession, ces taxes peuvent être réparties entre vous et le repreneur par accord amiable et clause prévue dans l'acte de vente.

Concernant la cotisation foncière des entreprises, c'est la date de cessation qui détermine la façon dont vous êtes imposé :

- si vous avez cessé votre activité au 31 décembre, vous devez payer la totalité de la cotisation foncière des entreprises due pour l'année de cessation ;
- si vous avez cessé en cours d'année, vous pouvez demander à votre service des impôts une réduction de votre cotisation au prorata de votre temps d'activité.

Concernant la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE), vous devez déposer, dans les 60 jours suivant la cessation :

- la déclaration de la valeur ajoutée et des effectifs salariés,
- la déclaration de liquidation et de régularisation.

■ TVA

La cession du fonds entraîne l'exigibilité de la TVA sur le prix des marchandises en stock. La TVA n'est pas due sur la partie du prix afférente aux autres éléments du fonds (clientèle, matériel, droit-au-bail).

Il est souhaitable d'anticiper ce point en analysant les incidences de la cession au regard de la TVA selon les caractéristiques exactes de votre entreprise.

Attention : Quelques cas de responsabilité solidaire en matière fiscale

- L'acquéreur d'une entreprise commerciale peut être poursuivi en paiement de l'impôt sur le revenu dû par le cédant, jusqu'à concurrence du prix du fonds de commerce, dans un délai maximum de 3 mois.

- Les héritiers peuvent être poursuivis solidairement à raison des impôts de ceux dont ils ont hérité.
- En matière de droits d'enregistrement, toutes les parties sont solidaires envers l'Administration.



Prenez en Compte **les aspects sociaux**

Pour votre personnel et pour votre retraite, soyez vigilant... Vous devez intégrer le repreneur dans votre équipe, favoriser une bonne entente, une bonne compréhension de part et d'autre. Pour vous, il est important de prévoir l'avenir.

Quel devenir pour votre personnel ?

Une règle : maintien des contrats de travail en cours. Les contrats de travail en cours doivent être maintenus par le nouvel employeur en cas de succession, vente, fusion, transformation du fonds, mise en société de l'entreprise (Code du travail : Article L1224 - 1).

L'acquéreur de votre entreprise conserve donc votre personnel.

- les contrats de travail doivent s'exécuter dans les mêmes conditions,
- les obligations vis-à-vis de votre personnel doivent être maintenues,
- après la cession, les salaires et primes échus, mais impayés, ainsi que les indemnités de congés payés acquis et non pris, doivent être réglés par le nouvel employeur que vous devez alors rembourser.

Attention aux licenciements abusifs. Soyez attentif au respect du Code du Travail et des Conventions Collectives.

Pensez à votre retraite

■ À quel moment devez-vous vous en préoccuper ?

Avec les dernières réformes, l'âge légal de la retraite a été repoussé à 62 ans pour les assurés nés en 1955 et les années suivantes.

L'âge de la retraite à taux plein a également été reporté progressivement à 67 ans pour les assurés nés à partir du 01.01.55.

À présent, le travailleur indépendant peut prendre sa retraite :

- à partir de 57 ans dans de très rares cas (plus souvent 60 ans) et dans le cadre d'un départ

anticipé pour carrière longue, si certaines conditions sont réunies,

- entre l'âge légal de départ à la retraite et l'âge du taux plein,
- à l'âge de la retraite à taux plein et au-delà.

Contactez la Caisse du Régime Social des Indépendants (RSI) pour faire évaluer le montant des cotisations versées ou à verser pendant votre activité et faire évaluer le montant prévisible de votre retraite.

■ Comment demander votre retraite ?

• Un an avant

Informez-vous de vos droits, demandez votre relevé de compte à la (ou aux) caisse(s) de retraite dont vous relevez et contrôlez ce relevé.

• Six mois avant

Adressez votre demande de liquidation à la (ou aux) caisse(s) de retraite en indiquant votre date choisie comme point de départ à la retraite. Sinon, le paiement de votre retraite sera assuré à compter du premier jour du mois suivant votre demande.

À la date choisie, vous pouvez cesser votre activité professionnelle indépendante et fournir à votre caisse un certificat de radiation au RCS ou au RM. Vous pouvez continuer ou reprendre une activité relevant d'un régime salarié ou d'un régime non salarié (voir les conditions de cumul emploi-retraite).



■ Comment sera calculée votre retraite ?

La retraite de base est calculée selon la formule suivante :

Revenu annuel moyen \times Taux \times (nombre de trimestres d'assurance artisan ou commerçant après 1972 / durée de référence)

Le montant de la retraite sera calculé :

- sur la base de votre revenu professionnel annuel moyen. Le nombre d'années pris en compte pour votre revenu de base peut varier entre 16 et 25 ans selon votre année de naissance ;
- en fonction du taux de retraite et du nombre de trimestres d'assurance ;
- de la durée de référence qui varie selon la date de naissance. Elle est fixée à 166 trimestres pour ceux nés après 1955.

La loi n°2014-40 du 20 janvier 2014 « garantissant l'avenir et la justice du système de retraites » prévoit cependant que la durée d'assurance requise pour une retraite à taux plein passera progressivement de 166 à 172 trimestres entre 2020 et 2035 (à raison d'un trimestre tous les trois ans à partir de la génération née en 1958).

Sous certaines conditions, vous pouvez demander votre retraite anticipée. Renseignez-vous auprès de votre caisse de retraite.

L'information des salariés préalablement à la cession

La loi relative à l'Économie Sociale et Solidaire (ESS) n° 2014-856 du 31 juillet 2014, dite « loi Hamon », prévoit pour toute entreprise de moins de 250 salariés d'informer chacun d'entre eux au moins deux mois avant toute cession pour leur permettre de proposer une offre de reprise.

La « loi Macron » adoptée le 10.07.15 a modifié le champ d'application de cette loi, les règles d'information et la sanction en cas de défaut d'information. Ces nouvelles dispositions ont été précisées par les décrets des 28/12/2015 et 04/01/2016.

■ Champ d'application

Désormais, cette obligation d'information préalable des salariés s'applique en cas de :

- cession de fonds de commerce,
- cession de participation représentant plus de 50 % des parts sociales d'une SARL ou d'actions ou valeurs mobilières donnant accès à la majorité du capital d'une société par actions.

En revanche, il n'y a plus d'obligation d'information

quand la transmission d'entreprise se réalise par :

- succession,
- liquidation du régime matrimonial,
- cession au conjoint, ascendant ou descendant,
- procédure de conciliation, sauvegarde, redressement ou liquidation judiciaire.

L'obligation d'information préalable s'applique en cas d'apport en société d'une entreprise individuelle.

■ Modalités d'information

Obligation d'information périodique

Les salariés doivent être informés des possibilités de reprise d'une entreprise par le personnel **au moins une fois tous les 3 ans**. Cette information doit porter sur les conditions juridiques de la reprise d'une entreprise par les salariés, sur ses avantages et ses difficultés ainsi que sur les dispositifs d'aide dont ils peuvent bénéficier. Cette information portera également sur les orientations stratégiques de l'entreprise.

Information préalable en cas de vente

L'information des salariés doit se réaliser **au plus tard 2 mois avant la cession** avec un certain formalisme (précisé par décret) pour s'assurer de l'information effective de tous les salariés. La cession est cependant possible dans ce délai si chaque salarié fait connaître sa décision de ne pas présenter d'offre.

Les salariés peuvent être informés par tout moyen de nature à rendre certaine la date de réception de l'information, notamment :

- par lettre recommandée avec demande d'avis de réception. La « loi Macron » fixe désormais la date de réception comme étant la date de la première présentation de la lettre ;

- au cours d'une réunion d'information à l'issue de laquelle les salariés signeront un registre de présence ;
- par remise en main propre, contre émargement ou récépissé, d'un document écrit mentionnant les informations requises.

En tant que cédant de votre entreprise, vous n'avez :

- **aucune obligation à l'égard d'une offre présentée par vos salariés**. Une telle offre ne revêt aucun caractère prioritaire. Vous pouvez refuser d'étudier ou d'accepter une offre sans motiver votre refus et ne pas répondre à l'offre de reprise si vous le souhaitez.
- pas l'obligation d'informer les salariés du prix de cession envisagé ou de l'identité de l'acquéreur.

■ Sanction

Les manquements à l'obligation d'information des salariés peuvent être sanctionnés par une amende civile dont le montant est plafonné à 2% du prix de vente.

N'hésitez pas à vous faire assister sur ces questions pour connaître les contraintes sociales posées par les textes et les gérer dans les meilleures conditions possibles.

■ Accompagnement au Départ à la Retraite des travailleurs indépendants

L'article 92 de la loi de finances pour 2015 a supprimé l'indemnité de départ à la retraite destinée aux commerçants et artisans. Elle est remplacée, depuis le 1^{er} janvier 2015, par le dispositif d'Accompagnement au Départ à la Retraite (ADR).

Qui sont les bénéficiaires ?

L'ADR est attribué aux assurés artisans, industriels et commerçants qui remplissent les conditions suivantes :

- avoir atteint l'âge légal de la retraite,
- être cotisant actif au régime social des indépendants (RSI) au moment du passage à la retraite,
- avoir cotisé plus de 15 années au RSI,
- être non imposable sur les revenus pour les 2 années civiles qui précèdent le passage à la retraite.

À noter :

- L'ADR est compatible avec la reprise d'une activité professionnelle dans le cadre du cumul emploi-retraite.
- Il ne concerne pas les professionnels libéraux.

Quel est le montant de l'indemnité ?

Il dépend de plusieurs facteurs : montant des ressources et des charges, valeur du fonds de commerce, durée de l'activité professionnelle...

Il est fixé lors de l'examen de l'attribution de l'aide dans la limite des budgets disponibles.

Il peut être compris entre 7 500 € et 10 000 €.

Comment l'obtenir ?

La demande d'aide doit se faire auprès de la caisse RSI par courrier ou sur place.

L'aide financière est attribuée par la commission d'action sanitaire et sociale de la caisse régionale du RSI.

Certaines pièces doivent accompagner la demande :

- extrait d'acte de naissance,
- certificat d'immatriculation au RCS ou RM de moins de 3 mois et reprenant l'intégralité de l'activité,
- avis d'imposition des 5 années précédentes,
- engagement sur l'honneur de cesser toute activité artisanale ou commerciale, ou une attestation du Préfet justifiant que le commerce est situé dans le périmètre d'une opération collective de restructuration du commerce,
- attestation sur l'honneur précisant que ni le chef d'entreprise ni son conjoint n'ont jamais bénéficié de l'aide. Une demande d'indemnité de départ est réputée pour être présentée pour le couple. En cas de reprise d'activité par le conjoint, celui-ci ne peut pas formuler une autre demande.

Une fois le dossier complet, la Caisse RSI accuse réception du dépôt de la demande. C'est à partir de ce moment que la radiation du RCS ou du RM peut être effectuée.

En cas de liquidation judiciaire, la demande doit être présentée avec l'assistance de l'administrateur chargé de la liquidation.

■ Cumul emploi-retraite

Depuis le 1^{er} janvier 2015, pour obtenir votre pension de retraite RSI il faut en principe que vous cessiez toutes vos activités professionnelles. Cependant, la loi n'impose pas la fermeture de votre entreprise.

Si vous souhaitez ne pas cesser l'une ou l'autre de vos activités professionnelles, il faut :

- liquider en même temps l'ensemble de vos pensions de retraite auprès de tous régimes de retraite obligatoires correspondants, le RSI inclus ;
- remettre à votre caisse RSI l'attestation de cessation d'activité dans laquelle vous préciserez vouloir bénéficier d'une situation dérogatoire vous permettant de cumuler une pension de retraite et une activité professionnelle.

Pour plus de renseignements, adressez-vous à l'organisme correspondant à l'activité que vous voulez poursuivre. Si vous souhaitez poursuivre votre activité d'indépendant, demandez à votre caisse RSI à bénéficier du cumul emploi-retraite libéralisé ou plafonné.

Le cumul emploi-retraite vous permet en effet, sous certaines conditions, de travailler en cumulant revenus professionnels et pensions de retraite de base et complémentaire. Selon votre situation, le cumul est :

- soit intégral (cumul emploi-retraite libéralisé),
- soit partiel (cumul emploi-retraite plafonné).

Dans les deux cas, les cotisations versées après la liquidation de votre retraite ne génèrent plus de droits supplémentaires. Vos cotisations sont ainsi « à fonds perdus ».

Le cumul emploi-retraite libéralisé

Si vous remplissez les conditions suivantes, vous pouvez cumuler votre pension de retraite RSI et votre revenu professionnel d'indépendant sans limite de plafond.

- avoir l'âge légal de la retraite et justifier d'une carrière complète (durée d'assurance nécessaire pour le taux plein) ou avoir atteint l'âge du taux plein (quels que soient la durée d'assurance et l'âge de liquidation de la pension) ;
- avoir fait liquider l'ensemble des pensions auprès des régimes de retraite obligatoires, français et étrangers, ainsi que dans les régimes des organisations internationales.

Par dérogation, la liquidation d'une retraite dont l'âge d'ouverture des droits est supérieur à l'âge légal, n'est plus obligatoire pour voir cette seconde condition remplie.

Vous bénéficiez alors du dispositif de cumul emploi-retraite libéralisé (ou cumul intégral de vos retraites et de vos revenus d'activités).

Le cumul emploi-retraite plafonné

Si vous ne remplissez pas les conditions ci-dessus, il vous est possible de cumuler votre revenu professionnel d'indépendant et votre pension RSI dans la mesure où ce revenu ne dépasse pas :

- le plafond annuel de la sécurité sociale (39 228 € en 2017) et si vous exercez votre activité dans une zone de revitalisation rurale (ZRR) ou un quartier prioritaire de la politique de la ville,
- la moitié du plafond annuel de la sécurité sociale (19 614 € en 2017) pour toutes les autres zones.

En cas de dépassement de ces plafonds, il est prévu que le versement des pensions de retraite de base et complémentaire soit suspendu pour le mois ou le trimestre, selon l'échéance de la pension, au cours duquel le plafond est dépassé. Suite à la réforme des retraites du 22 janvier 2014, la pension n'est plus suspendue, mais seulement réduite à due concurrence du dépassement (article L 161-22 alinéa 2 du code de la sécurité sociale).

Cas particulier : vous commencez une activité (libérale, agricole) relevant d'un régime de retraite différent de vos pensions (RSI, salarié...). Vous pouvez cumuler sans limite les revenus procurés par cette activité avec vos pensions de retraite.

Les cotisations dues sur votre nouvelle activité ne vous ouvrent aucun droit supplémentaire.

L'impact sur votre retraite complémentaire du cumul emploi-retraite

Le régime de retraite complémentaire du RSI est soumis aux mêmes règles que vos pensions de retraite de base dans le cadre du cumul emploi-retraite :

- dans le cas du cumul libéralisé, la pension de retraite complémentaire est versée,
- dans le cas du cumul plafonné, la pension du régime complémentaire est versée tant que les plafonds ne sont pas dépassés. En cas de dépassement, elle est suspendue pendant la même durée que celle du régime de base.

Retraite anticipée et cumul emploi-retraite

Si vous bénéficiez d'une retraite anticipée (carrière longue, handicap), vous relevez du dispositif du cumul emploi-retraite plafonné tant que vous n'avez pas atteint l'âge légal de départ à la retraite.

■ Contrat de génération - transmission

(Loi du 5 mars 2014 relative à la formation professionnelle, à l'emploi et à la démocratie sociale)

Vous dirigez une entreprise de moins de 50 salariés, vous êtes âgé de 57 ans ou plus et vous souhaitez anticiper et organiser la reprise de votre entreprise ? Le contrat de génération-transmission vous aide à recruter en CDI un jeune de 16 à 30 ans afin de le former et de transmettre vos compétences au jeune embauché pour lui transmettre à terme votre entreprise. Vous recevrez une aide de 4 000 € par an pour une durée maximale de 3 ans.

À l'issue de ce contrat, vous n'avez pas d'obligation de lui transmettre votre entreprise. Vous pouvez attendre si vous ne souhaitez pas partir immédiatement, que vous jugez qu'il n'est pas encore prêt ou que finalement vous avez choisi un autre repreneur.

■ Tutorat en entreprise

Afin de favoriser les transmissions d'entreprises, la loi du 2 août 2005 en faveur des PME a mis en place un dispositif de tutorat en entreprise. Cette mesure permet au chef d'entreprise, artisan ou commerçant qui part à la retraite et qui vend son entreprise, d'accompagner son repreneur sous forme de tutorat.

La convention de tutorat est conclue entre le cédant et le repreneur (entrepreneur individuel, associé unique d'EURL ou gérant majoritaire de SARL).

La prestation de tutorat, dont la durée varie de 2 à 12 mois, peut être gratuite ou rémunérée. Si le tuteur est rétribué pour son rôle de tuteur, il doit cotiser au RSI pour l'assurance maladie et la retraite, sur la base du montant qu'il reçoit dans le cadre de la convention. Le tuteur n'est pas obligé de liquider sa retraite. Il peut ainsi continuer de valider des trimestres au RSI.



Préparez votre transmission

Pour bien transmettre votre affaire, il est important de faire le point sur l'entreprise.

Est-elle prête à être cédée en l'état ? Seriez-vous prêt à apporter les mesures nécessaires pour corriger ses faiblesses et augmenter sa valeur ou faciliter sa reprise ?

Ces questionnements et l'analyse des différents diagnostics (moyens humains, moyens de production, moyens financiers, marché et environnement, immobilier...) permettront de :

- mettre en lumière les avantages concurrentiels de l'entreprise sur son marché,
- identifier les facteurs de fragilité et les mesures correctives à mener pour y remédier, et leur coût,
- fonder l'évaluation sur des éléments objectifs,
- concevoir un plan de transmission clair et transparent,
- faciliter le dialogue et les négociations avec le repreneur.



Élaborez un dossier de présentation de votre entreprise

• Ce dossier doit présenter les principales caractéristiques de votre affaire et répondre aux premières questions que se posera nécessairement un repreneur :

- historique de l'entreprise,
- marché, produits, concurrence, positionnement,
- structure de la clientèle, zone de chalandise,
- évolution du chiffre d'affaires et des résultats,
- fournisseurs,
- bail, locaux, matériel, stocks,
- respect des dispositions légales et réglementaires (hygiène, sécurité, accessibilité, environnement...),
- ressources humaines (organigramme, rôle du dirigeant, personnes clés, salariés, ancienneté...),
- relations contractuelles.

• Vous pouvez également préciser dans ce dossier :

- les modalités de transmission envisagées (vente du fonds, vente des titres de société, vente ou location des murs, reprise du stock...),
- la gestion du passage de relais avec le repreneur.

• Tenez également à la disposition du repreneur potentiel un ensemble de documents notamment :

- Les 3 derniers bilans et les 3 derniers comptes de résultats,
- Une photocopie du bail et des contrats d'assurance,
- Une quittance de loyer, les contrats de concession ou de franchise,
- Un extrait Kbis (à demander auprès du Greffe).

La négociation sera facilitée si vous présentez à l'acquéreur un diagnostic objectif faisant état des points forts et des points faibles et aidant à l'appréciation de la valeur de l'entreprise.



Focus sur les enjeux environnementaux de la transmission

Les aspects liés à l'Environnement et la Sécurité doivent, eux aussi, faire partie intégrante du projet de transmission de votre affaire et la « **performance environnementale** » d'une activité peut constituer une clef de négociation au même titre que la « valeur » d'une clientèle, d'un droit-au-bail, d'une enseigne, des matériels...

Il vous incombe en tant que vendeur, d'informer le repreneur en toute « transparence » des dangers ou inconvénients dont vous avez connaissance et surtout de valoriser une installation « aux normes » et sans problèmes notables sur ces aspects (si cet état relève bien sûr d'une réalité !).

Pour cela, vous pouvez faire appel à un professionnel pour la réalisation d'un audit Environnement et Sécurité. Cet audit vous permettra d'avoir toutes les informations obligatoires concernant les performances environnementales de votre établissement (diagnostics immobiliers, tels que l'amiante, la performance énergétique...) ou de sécurité (conformité des installations électriques, contrôle technique des équipements...).

Ce principe de clarté est essentiel dans le cadre d'une cession d'entreprise. Il est primordial que vous soyez en mesure de préciser au repreneur si votre affaire répond aux dispositions légales et réglementaires qui relèvent du code civil, du code de l'environnement, du code du travail ou encore du code de l'urbanisme.

Devant tant de complexité, les professionnels de la cession qu'ils soient notaire, avocat ou assureur..., pourront vous accompagner dans la définition de clauses d'un contrat soigneusement rédigé, suffisamment précis et particulièrement adapté au contexte de la vente.

Pour aborder sereinement ces problématiques, les conseillers du réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie et des Chambres de Métiers et de l'Artisanat peuvent vous accompagner dans cette démarche et aborder avec vous le questionnement suivant :

• Quel est « l'historique environnemental » de votre établissement ?

Vous avez connaissance d'une problématique liée à une pollution de sol sur votre site ? Inutile d'occulter ces informations à votre repreneur, les procédures du code Civil fondées sur l'erreur, le dol et la garantie des vices cachés, pourront être engagées pour vous demander réparation financière ou pour annuler la vente.

• Quelle est la réglementation applicable à votre activité ?

Certaines activités tels que les pressings, la distribution de carburants, l'élevage d'animaux de compagnie, le travail de la pierre, du verre, des plastiques, des peaux ou encore les fonderies..., sont soumises à des contraintes d'aménagement et de gestion qui répondent à la législation des Installations Classées pour la Protection de l'Environnement (ICPE). Êtes-vous ou devriez-vous être exploitant d'une ICPE ? Si oui, votre installation est-elle en règle vis-à-vis de l'Administration et conforme aux prescriptions techniques applicables ?

• Quelle est la performance de mon bâtiment ?

Quelle est la consommation énergétique du bâtiment ? La toiture est-elle composée de tôles en fibrociment ? L'installation électrique est-elle aux normes... ? Ces aspects liés à la qualité du bâtiment et de ses installations doivent absolument faire l'objet d'une évaluation détaillée car ils peuvent générer des moins-values dans le prix de vente.

Autre point à prendre en compte : les modalités de transmission (vente du fonds, du droit-au-bail ou de l'immobilier). **Selon les modalités choisies, la répartition des responsabilités entre le cédant et le repreneur ne seront pas les mêmes.**



Gagnez du temps, déterminez le juste prix

La transmission d'une entreprise, quelles que soient sa taille et son activité, passe toujours par l'évaluation de celle-ci.

Évaluer une entreprise ne relève ni du hasard ni d'une quelconque formule magique. Seule la connaissance générale de l'entreprise tant au niveau interne et externe et la prise en compte d'éléments économiques et financiers permet d'aboutir au plus juste prix.

Les techniques sont nombreuses et parfois complexes, le recours à des conseils spécialisés s'avère indispensable.

Chiffrer la valeur de son entreprise ne doit pas être une fin en soi. Encore faut-il ensuite convaincre son repreneur, expliciter et justifier le prix, puis négocier en n'oubliant pas que, finalement, le véritable prix est celui auquel se conclut l'achat, c'est-à-dire le prix qu'un repreneur est effectivement prêt à payer.

Une évaluation doit donc être faite, non seulement en fonction de certaines méthodes existantes, mais aussi en fonction de la tendance présente du marché. C'est la loi de l'offre et de la demande.

N'hésitez donc pas à faire réaliser un diagnostic complet de votre affaire en vue d'une évaluation objective.





Différentes approches en matière d'évaluation

Il n'y a pas de formules d'évaluation « universelles », mais des méthodes adaptées à l'évaluation d'une entreprise donnée à pondérer en fonction des caractéristiques de l'affaire. Elles sont nombreuses mais on peut retenir néanmoins que l'évaluation d'une entreprise consiste à « mixer » sa valeur patrimoniale et sa capacité bénéficiaire.

On distingue trois grandes approches en matière d'évaluation :

• **L'approche patrimoniale : « l'entreprise vaut ce qu'elle possède »,**

Les méthodes dites « patrimoniales » visent à évaluer les actifs de l'entreprise - c'est-à-dire ce qu'elle possède, en additionnant la valeur réelle de tous les biens qui la composent - et à en soustraire la valeur de ses dettes pour obtenir l'actif net comptable.

Elles s'appuient sur le bilan de l'entreprise (son passé) et ne reflètent pas le potentiel économique de l'entreprise (son futur). Leur utilisation est préconisée pour les entreprises en phase de maturité, achetées pour leurs actifs et leur savoir-faire et non pour le potentiel de croissance de leur rentabilité.

Exemple : méthodes de l'actif net comptable et de l'actif net réévalué.

• **L'approche dynamique : « l'entreprise vaut ce qu'elle rapporte »,**

Encore appelée méthode de « flux », cette approche est fondée sur les revenus futurs de l'entreprise.

• **L'approche de marché : « l'entreprise vaut ce que des actifs comparables sont payés ».**

Ces méthodes appelées « comparatives » ou « des comparables » déterminent la valeur de l'entreprise en se référant au prix du marché.

On peut ajouter d'autres approches comme :

• **L'évaluation en fonction du chiffre d'affaires**

qui permet d'avoir une première idée de la valeur et surtout une indication sur la qualité du fonds de commerce. Un chiffre d'affaires important signifie d'abord que la nature même de l'entreprise est en adéquation avec la zone de chalandise. L'exploitant offre des produits correspondant à une demande, à des prix acceptés par la clientèle. On peut donc penser que, sauf événement majeur (implantation d'un concurrent important, licenciements massifs chez un employeur local...), un chef d'entreprise compétent pourra continuer sur la lancée de son prédécesseur.

• La méthode du **Goodwill**, principalement utilisée dans les évaluations de PME, est une méthode mixte combinant la méthode d'évaluation patrimoniale à la méthode d'évaluation par actualisation des flux de trésorerie disponibles.

En tout état de cause, une bonne analyse des points forts et des points faibles de votre entreprise vous permettra d'engager des négociations sur une base argumentée.

Cependant, compte tenu de la difficulté à apprécier ces différents critères, seul un professionnel, rompu à la négociation, pourra réellement juger de leur importance.

Nous attirons votre attention sur les méthodes d'évaluation par la rentabilité économique qui reflètent la réalité du marché et permettront à un éventuel acquéreur de cerner si son projet est en adéquation avec les capacités de l'entreprise.

Exemples de méthodes d'évaluation

Nous vous exposons, ci-après, les principes des méthodes les plus couramment utilisées. Chacune d'entre elles devra être pondérée en fonction des caractéristiques de votre affaire.

■ Évaluation en fonction du chiffre d'affaires

L'estimation des fonds commerciaux ou artisanaux peut se faire selon des barèmes établis par profession. Ces barèmes sont ceux le plus souvent utilisés par l'Administration fiscale.

Il faut les utiliser avec beaucoup de précaution :

- d'une part, ils font bien souvent référence à des statistiques nationales,
- d'autre part, les résultats obtenus doivent être corrigés pour tenir compte des caractéristiques

propres à l'affaire (conditions du bail, valeur de l'emplacement, conjoncture économique dans la branche exercée, importance et état des agencements, matériel, mobilier commercial, existence de parking...).

Le chiffre d'affaires à prendre en compte est la moyenne des chiffres d'affaires des 3 dernières années. Lorsque l'on parle en jours de recettes, il faut considérer qu'il y a, en règle générale, 50 recettes hebdomadaires et 300 recettes journalières.

Chiffre d'affaires HT (moyenne sur les 3 dernières années)

€

Barème correspondant à l'activité

x

Estimation de la valeur du fonds

=

€

ÉVALUATION

■ Évaluation par la rentabilité économique

Les méthodes d'évaluation liées à la rentabilité vous permettront de convaincre les éventuels acquéreurs et leurs partenaires financiers que les profits générés par l'affaire sont en rapport avec l'investissement initial et les risques encourus.

Ces méthodes s'appuient sur l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE).

L'EBE est ce qui reste dans l'entreprise quand toutes les ventes ont été encaissées et quand toutes les charges d'exploitation ont été déduites.

C'est le résultat obtenu avant imputation des Dotations aux Amortissements et Provisions et également avant les charges et/ou produits financiers/exceptionnels :

Chiffre d'Affaires - achats consommés = Marge Brute

Marge Brute - charges externes = Valeur Ajoutée

Valeur Ajoutée - impôts et taxes, salaires, charges sociales = EBE

EBE - (Dot. aux amort. et prov. +/- résultats financiers/exception.) = Résultat Exercice

Avant d'appliquer les méthodes d'évaluation, il convient de déterminer l'EBE réellement dégagé par l'entreprise dans des conditions normales d'exploitation. Cet EBE reconstitué, encore appelé, « bénéfice reconstitué », s'obtient en réintégrant les charges et/ou produits qui devront être ou non pris en compte par le futur acquéreur (loyer, frais généraux, charges de personnel...).

Les méthodes suivantes étant mises au point pour des entreprises individuelles, s'il s'agit d'une entreprise en société, la rémunération du dirigeant devra être réintégrée, en produit, à l'EBE.

Méthode des barèmes appliqués à l'EBE reconstitué

On applique, à la moyenne sur 3 ans de l'EBE reconstitué, un coefficient multiplicateur de 0,5 à 5 basé sur la notion de « sûreté » de l'investissement.

Ce coefficient tient également compte à la fois de l'offre et de la demande, mais aussi de la rentabilité des affaires.

Il convient cependant d'être prudent en utilisant ces barèmes, sans oublier que l'évaluation sera pondérée par des facteurs tels que l'emplacement, l'état des locaux

Étape 1 : calcul de l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) reconstitué

EBE (moyenne des 3 dernières années)	<input type="text"/>	€
+ ou - Charges afférentes à réintégrer (non afférentes à l'exploitation normale de l'activité)	<input type="text"/>	€
+ ou - Produits à réintégrer (non afférents à l'exploitation normale de l'activité)	<input type="text"/>	€
EBE reconstitué (A)	= <input type="text"/>	€

Étape 2 : application de la méthode d'estimation

EBE reconstitué (A)	<input type="text"/>	€
Coefficient multiplicateur	x <input type="text"/>	
Estimation de la valeur du fonds	= <input type="text"/>	€

Méthode découlant de la capacité de l'entreprise à rembourser un emprunt

Il s'agit de déterminer la valeur du fonds à partir des capacités maximales de l'entreprise à rembourser un emprunt. La valeur obtenue tient compte de plusieurs paramètres.

Cette méthode consiste à déterminer, à partir de l'Excédent Brut d'Exploitation, quelle pourrait être la part consacrée au remboursement de l'emprunt (intérêt + capital) en sachant que l'EBE devra permettre également de :

- Rémunérer l'exploitant. Rappelons toutefois que dans le cas d'une entreprise individuelle, la rémunération sera comprise dans le BIC alors que, dans le cas d'une entreprise en société, la rémunération sera intégrée aux charges.
- Assurer le démarrage de l'activité (constituer la trésorerie de départ).

La part pouvant être affectée au remboursement de l'emprunt permettra d'estimer la valeur du fonds en tenant compte des paramètres suivants :

- On considère que les conditions d'octroi de prêt se situent à 70 % de la valeur du fonds (hypothèse moyenne variant selon les activités et selon les garanties apportées par l'acquéreur).
- La part réservée au remboursement de l'emprunt dans cette méthode est considérée comme « la part maximale », elle ne peut en aucun cas être supérieure sauf à prendre un risque sur la viabilité de la reprise.

Exemple : Prenons l'exemple d'une parfumerie qui dégage un EBE reconstitué de 55 000 € :

- 1/ rémunération de l'exploitant estimée à 2 000 € par mois, soit 24 000 € par an,
- 2/ financement au démarrage de l'activité estimé à 7 000 €,
- 3/ capacité de remboursement d'emprunt :
 $55\,000 - 24\,000 - 7\,000 = 24\,000 \text{ €}$.

• **Calcul du prêt bancaire :** en fonction des tables financières, on sait que pour 1.500 € empruntés à un taux de 2 % (*) sur 7 ans, il faut rembourser 19,22 € par mois. Le prêt bancaire possible pour pouvoir rembourser 24 000 € par an sera donc de :
$$\frac{24\,000 \text{ €}}{12 \text{ mois}} \times \frac{1\,500 \text{ €}}{19,22 \text{ €}} = 156\,080 \text{ €}$$

• **Estimation du prix de vente :** d'une façon générale, l'achat d'un fonds de commerce est financé par la banque à hauteur de 70 % du prix du fonds.

L'estimation de la valeur de l'affaire peut donc s'apprécier ainsi : $156\,080 \times \frac{100}{70} = 222\,971 \text{ €}$

(*) hypothèse de durée et taux actuellement appliqués au financement des fonds de commerce

Attention : En règle générale, l'acquéreur devra avoir un apport personnel équivalent à 30 % du prix du fonds sans oublier les droits de mutation et autres frais d'acquisition et le stock.

• Calcul de la part pouvant être affectée au remboursement de l'emprunt

Ressources (€/an)	Emplois (€/an)
EBE reconstitué (A) <input type="text"/> €	Hypothèse rémunération exploitant <input type="text"/> €
	Avance de trésorerie <input type="text"/> €
	Autres, précisez <input type="text"/> €
Part pouvant être affectée au remboursement de l'emprunt (ressources - emplois) (B) <input type="text"/> €	

• Estimation de la valeur du fonds

EBE reconstitué	A	<input type="text"/>	€
Part de l'EBE pouvant être affectée au remboursement de l'emprunt	B	<input type="text"/>	€
Hypothèse de prêt bancaire	$C = \frac{B}{12 \text{ mois}} \times \frac{1.500}{19,22^{(*)}}$	<input type="text"/>	€
Estimation de la valeur du fonds	$D = C \times \frac{100}{70}$	<input type="text"/>	€

(*) Selon les barèmes communiqués par les organismes bancaires, on sait que pour 1 500 € empruntés à un taux de 2 % sur 7 ans, il faut rembourser 19,22 € par mois (en fonction du taux en vigueur, ce coefficient devra donc être revu).

Ci-après, à titre indicatif, remboursements mensuels pour un emprunt de 1 500 € au taux de : 1,5 % = 18,84 € ; 2 % = 19,22 € ; 2,5 % = 19,6 € ; 3 % = 19,98 €.

■ Méthode des comparables

Cette technique consiste à déterminer la valeur du fonds par référence aux prix pratiqués à l'occasion de ventes récentes portant sur des fonds comparables.

Cette méthode empirique est cependant complexe à mettre en œuvre, compte tenu de la difficulté à recenser l'ensemble des cessions de fonds. Le réseau Transentreprise gère un Observatoire des

prix de vente qui permet aux professionnels d'établir des comparaisons de prix en fonction, notamment, du chiffre d'affaires, des résultats et de la situation géographique. Dans tous les cas, il faudra tenir compte à la fois des particularités du marché local et du fonds à évaluer. Il est donc préférable de l'utiliser en complément d'une autre méthode.

■ Méthode de l'Actif Net Corrigé (ANC) ou Actif Net Réévalué (ANR)

Cette méthode consiste à retraiter plusieurs postes du bilan de l'entreprise, à modifier et/ou compléter ce dernier avec les valeurs d'actifs réévalués et les passifs non comptabilisés afin de calculer l'actif net corrigé. Parmi les corrections, retraitements, ré-évaluations les plus fréquemment réalisés, on trouve :

- ré-évaluation des biens ayant pris ou perdu de la valeur (immobilier, terrain, fonds de commerce, stocks...),
- ré-intégration d'actifs financés en crédit-bail (sans oublier leur contrepartie au passif),
- intégration de passifs hors bilan latents (provisions pour départ en retraite de salariés, pour litige, coûts de mise aux normes, de dépollution...).

Cette approche patrimoniale ne valorise pas les éléments incorporels (la marque, la notoriété, les brevets...) et ne tient pas compte de la rentabilité de l'entreprise et de ses perspectives d'avenir. On la qualifie de statique.

Sa mise en place est parfois délicate pour des actifs ou des passifs difficiles à estimer (fonds de commerce, savoir-faire, marques...).

■ Méthode du Goodwill

Cette méthode combine la valeur patrimoniale à une approche dynamique basée sur le rendement de l'entreprise.

Lorsque la valeur économique d'une entreprise est supérieure à la valeur de son patrimoine, la différence constitue ce que l'on appelle communément le « goodwill ».

D'un point de vue économique, ce goodwill correspond à tous les facteurs qui permettent à la structure de réaliser des bénéfices « supérieurs à la normale », c'est-à-dire sa capacité à fidéliser sa clientèle, développer son chiffre d'affaires, la qualité de ses ressources humaines... Le goodwill est donc la résultante d'une somme de composantes humaine, stratégique, financière, économique et comptable.

En conséquence, plus la valeur de l'actif est faible, plus l'impact du goodwill dans la valorisation de la société est important.

Dans la méthode du Goodwill, la valeur de l'entreprise est appréhendée comme une somme de l'actif net réévalué (ANR) et d'une survaleur, encore appelée « rente de goodwill » (GW) ou « super bénéfice » mesurant la rentabilité future de l'entreprise.

Cette survaleur se calcule par différence entre :

- la somme des bénéfices nets provisionnels de l'entreprise sur un nombre d'années déterminé,
- et le montant des gains correspondant à la rémunération de l'ANR, sur le même nombre d'année, à un taux de placement sans risque.

$$\text{Valeur} = \text{ANR} + \text{GW}$$

■ Cas particulier : évaluation du droit-au-bail ou pas-de-porte

Elle doit tenir compte du local lui-même, du bail et de ses conditions (valeur locative).

Il faut faire une comparaison entre le bail à céder et d'autres ventes dans le quartier en pondérant par certains critères : état du local, largeur de la vitrine, taille de la réserve.

Il faut bien sûr avoir une idée de la valeur des droits au bail au m².

Ce qu'il faut retenir :

La détermination du prix relève de la confrontation entre l'acheteur et le vendeur qui ont souvent des motivations personnelles opposées et une conception de la valeur différente. En effet, le cédant se base généralement sur la valeur des différents éléments d'actif, déduction faite des dettes, valeur à laquelle il ajoute celle d'un fonds de commerce (clientèle, image de marque, savoir-faire technique). Le repreneur, pour sa part, va essayer d'évaluer la capacité de développement de l'entreprise, ainsi que sa capacité future à générer des bénéfices nécessaires au remboursement d'un emprunt.

L'évaluation de l'entreprise aboutit à une valeur théorique à la différence du prix qui lui résulte de la rencontre sur le marché entre vendeur et repreneur.

Il existe donc plusieurs prix :

Prix de convoitise,
Prix de la rareté ou de l'abondance
Valeur bancaire
Prix de synergie
Prix acceptable
....

Ces différents prix vont impacter la valeur théorique d'évaluation pour aboutir au....

**Prix final,
celui auquel se conclut l'achat.**



Petit Guide des formalités

Vous avez besoin d'informations : consultez votre Chambre de Commerce et d'Industrie ou votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat ; le Centre de Formalités (CFE) est votre interlocuteur pour tous les changements qui touchent à la vie de votre entreprise.

Formalités à accomplir en cas de cession

- **Demandez votre radiation au Registre du Commerce et des Sociétés et/ou au Répertoire des Métiers dans les 15 jours suivant la cession** en vous adressant aux Centres de Formalités des Entreprises (CFE) compétent en fonction de l'activité exercée. Vous aurez à remplir une déclaration de cessation d'activité. Le CFE se charge alors de diffuser cette information au Greffe du Tribunal de Commerce, aux Impôts, à l'INSEE, à l'URSSAF, à la Caisse du RSI, à la Direction Départementale du Travail s'il y a des salariés.
- **Listez les contrats** (abonnements, assurances...) à résilier ou à transférer.
- **Faites paraître les publicités légales en cas de vente.** En général, ces formalités sont accomplies par le « professionnel » intervenant dans la transmission.
- **Les actes portant cession de fonds de commerce doivent être enregistrés** dans le mois de leur date de signature. Les parties doivent produire un imprimé qui comporte :
 - le rappel des chiffres d'affaires et bénéfices des 3 dernières années,
 - un état détaillé estimatif du matériel et des marchandises cédés,
 - la décomposition du prix de vente entre les éléments corporels et incorporels.
- **Faites toutes les déclarations nécessaires auprès de votre Centre des Impôts** : déclaration de résultats, de TVA... (voir pages 27 et 28).

Attention : La Loi en faveur des petites et moyennes entreprises du 02.08.05 a introduit une mesure permettant aux communes d'exercer un droit de préemption sur les cessions à titre onéreux de fonds de commerce ou artisanaux et de baux commerciaux intervenant dans un périmètre de sauvegarde qu'elles ont délimité. Toute cession intervenant dans ce périmètre doit, au préalable, faire l'objet d'une déclaration en mairie par le cédant. Cette déclaration précise le prix et les conditions de cession (article L 214-1 du code de l'urbanisme).

Ce document a été réalisé par le Service Transentreprise
de la **CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE RÉGION AUVERGNE-RHÔNE-ALPES**

CCI de Région Auvergne-Rhône-Alpes
32 quai Perrache – CS 10015 - 69286 Cedex 02
Tél. 04 73 60 46 56 - Email : contact@transentreprise.com

Conception : BGC Toscane
04 73 62 14 87 - contact@bgctoscane.com

Impression : imprimerie Decombat

Les renseignements contenus dans ce guide sont communiqués à titre indicatif selon les textes de loi en vigueur au 31 décembre 2016.

Ils ne sauraient en aucun cas engager la responsabilité de l'éditeur.

Aux termes du Code de la Propriété Intellectuelle, toute reproduction ou représentation, intégrale ou partielle de la présente publication, faite par quelque procédé que ce soit, sans consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L-335-2 et suivants du Code de la Propriété Intellectuelle.

Transentreprise

REPRENDRE ET CÉDER UNE ENTREPRISE

Le dispositif d'accompagnement à la transmission d'entreprises
des Chambres de Commerce et d'Industrie
et des Chambres de Métiers et de l'Artisanat.



www.transentreprise.com