



**Chambre de Métiers
et de l'Artisanat
de Région**

Ile de
La Réunion

**GUIDE DE LA TRANSMISSION REPRISE
DE L'ENTREPRISE ARTISANALE**

SOMMAIRE

Préambule	3
L'évaluation de l'entreprise à transmettre	4
Les différents modes de transmission d'entreprises	6
Transmission en pleine propriété	
Transmission par location gérance	
Transmission de l'EIRL	
Le régime fiscal de la transmission	11
Les incidences sociales de la transmission	18
Les conséquences financières de la transmission	20
Les aspects patrimoniaux de la transmission	21

ANNEXES

Cession d'entreprise et Cessation d'activité	24
Reprise d'une entreprise	26
Le point sur les assurances	28
Lexique	30

PRÉAMBULE

Une transmission réussie de votre entreprise implique une réflexion rigoureuse, approfondie et menée suffisamment tôt quelque soit votre motivation dans la démarche.

En effet, que vous vouliez changer d'activité, prendre votre retraite, vous lancer dans une autre affaire, transmettre votre patrimoine à vos héritiers ou faire face à situation financière difficile, la transmission de son patrimoine tant professionnel que privé constitue une opération lourde de conséquences qui mérite d'être longuement préparée.

De plus, il suffit que le chef d'entreprise décède avant d'avoir organisé la transmission de son entreprise pour que celle-ci soit paralysée ou qu'elle ne disparaisse.

Il est primordial d'anticiper la transmission afin :

- d'éviter le morcellement des biens familiaux et surtout les situations de conflit et de blocage dues aux désaccords ou à l'indivision entre les héritiers ;
- de diminuer au maximum la part revenant au fisc dans la succession ;
- de placer les repreneurs dans les meilleures conditions.

Voici quelques points clés pour vous guider, et vous aider à anticiper sereinement et dans les meilleures dispositions votre transmission.

I / L'ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE A TRANSMETTRE

Que la transmission de l'entreprise s'effectue à titre gratuit ou à titre onéreux, qu'il s'agisse d'une entreprise individuelle ou d'une société ou encore que la transmission soit totale ou fractionnée, **l'évaluation de l'entreprise est indispensable et doit précéder toute négociation et toute décision.**

Pour qu'elle soit la plus logique et la plus juste possible, l'évaluation de l'entreprise doit toujours tenir compte :

- **Des performances passées** extraites des documents comptables relatifs au moins aux trois derniers exercices (chiffre d'affaires, marge brute et nette, ratios divers ...)
- **De l'évolution de ces performances** au cours des dernières années ;
- **De la rentabilité potentielle de l'entreprise** ;
- **De la valeur des moyens de production** utilisés par l'entreprise pour aboutir à cette rentabilité ;
- **Du contexte économique**, particulièrement celui du secteur d'activité de l'entreprise et des perspectives d'évolution ;
- **De la structure de l'entreprise** et notamment de sa dépendance plus ou moins grande vis-à-vis de la personne qui la dirige ;
- **Du degré d'autonomie financière de l'entreprise** par rapport à sa banque, ses fournisseurs et ses clients.

L'évaluation est donc un exercice qui consiste à apprécier ce qui fait la valeur de l'entreprise, après avoir procédé à son diagnostic. Deux précautions à garder en tête :

- C'est d'abord un exercice économique, voire commercial, avant d'être financier ou comptable.
- L'évaluation n'est pas le prix.

L'évaluation de l'entreprise est un préalable indispensable à toute opération de transmission; il ne faut cependant pas négliger toutes les difficultés liées à ce type de transactions.

Aussi, est-il fortement conseillé de s'adresser à des professionnels :

- Pour évaluer le prix de votre affaire : **l'expert comptable**
- Pour appréhender la transmission dans le cadre de votre patrimoine et de votre succession : **le notaire**
- Pour vous assister dans votre réflexion, les montages juridiques et les rédactions d'actes : **l'avocat**
- Pour la gestion et la valorisation de votre patrimoine : **le banquier**
- Pour vous accompagner dans votre démarche (premières informations juridiques, commerciales, fiscales, pré-diagnostic) : **la Chambre de Métiers et de l'Artisanat.**

Une fois l'évaluation réalisée, le vendeur et l'acheteur doivent négocier ensemble et parvenir à un **compromis équitable** respectant les intérêts des différents partis.

Enfin le vendeur ne doit pas oublier que le repreneur dispose généralement de peu de capitaux et qu'il aura à supporter de nouvelles charges (remboursement de l'emprunt nécessaire au rachat de l'entreprise).

Le prix exigé par le vendeur doit donc être cohérent avec la situation de l'entreprise et du marché. Il devrait lui permettre de répondre par l'affirmative: "Si j'étais acheteur, serais-je prêt à payer le prix que je demande?"

II/ LES DIFFERENTS MODES DE TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Selon que le chef d'entreprise souhaite se retirer immédiatement ou de façon progressive, il choisira entre la transmission en pleine propriété ou la transmission par location-gérance. Chacune d'elle présente des avantages et inconvénients qui devront être étudiés par lui afin qu'il puisse choisir celle qui lui convient le mieux.

A/ TRANSMISSION EN PLEINE PROPRIÉTÉ

Elle peut se faire:

- à « **titre onéreux** » dans le cadre d'une cession : *le chef d'entreprise transmet (vend) son entreprise à un repreneur en contrepartie du paiement d'un prix.*
- ou « **à titre gratuit** » : dans le cadre d'une donation : *le dirigeant fait donation de son entreprise à ses ayants droit ou à ses salariés.*

La transmission peut avoir lieu en une ou plusieurs phases, et porter sur la totalité ou une partie seulement de l'entreprise.

1. A titre onéreux (cession)

a) La cession d'une entreprise individuelle ne peut être que totale et immédiate.

Elle consistera en une **vente du fonds de commerce ou du fonds artisanal** qui comprend : la clientèle, le nom commercial et l'enseigne, le droit au bail, les matériels, véhicules, mobilier et agencement.

Le stock de marchandises n'entre pas dans la valeur du fonds de commerce. Il est évalué séparément et fait l'objet d'un règlement séparé.

Le règlement des dettes antérieures à la cession et l'encaissement des créances restent à la charge du cédant.

La vente sera OBLIGATOIREMENT constatée par écrit : acte sous seing privé ou acte notarié qui fera l'objet des publications et enregistrements obligatoires.

b) La cession d'un fonds de commerce ou artisanal appartenant à une société

La société est distincte des associés qui la compose, aussi c'est elle qui est propriétaire du ou des fonds de commerce ou artisanaux qui seront à transmettre.

Il faut donc faire la distinction entre :

- la cession du ou des fonds de commerce ou artisanaux seuls,
- la cession de la société dans sa totalité.

Il est donc possible de transmettre uniquement le fonds de commerce / artisanal ou la société en entier.

- En cas de **transmission du fonds de commerce / artisanal seul** : on appliquera les mêmes modalités qu'en matière de cession de fonds de commerce / artisanal exploité en entreprise individuelle.

Toutefois la société personne morale continue à exister, les associés pourront la conserver pour y exploiter une autre activité ou ils devront la dissoudre puis liquidée.

Attention : la cession du fonds seul ne suffit pas à faire disparaître la société.

- En cas de **transmission d'une société (cession ou transmission parts sociales)**

Les associés cèdent ou donnent leurs parts sociales à un ou plusieurs repreneurs qui reprennent l'intégralité de la société et ce qu'elle contient (fonds de commerce / artisanal).

L'acquéreur des parts sociales reprend l'actif et le passif de la société qui continue à exister.

Il conviendra de veiller ici pour l'acquéreur, à négocier des garanties afin d'éviter de voir sa responsabilité mise en jeu pour des faits antérieurs à la cession.

2. A titre gratuit (donation)

a) La donation : c'est un acte par lequel le dirigeant transfère de son vivant la propriété de son entreprise individuelle ou les titres de sa société à ses héritiers ou salariés sans contrepartie financière.

Elle est **irrévocable** et doit être passée **OBLIGATOIREMENT devant un notaire**.

b) La donation-partage : c'est un acte notarié par lequel le dirigeant donne de son vivant, tout ou partie de ses biens à ses enfants et en effectue le partage entre eux. Cette **donation partage est irrévocable**.

L'entreprise peut être attribuée à l'un des enfants à charge pour lui d'indemniser progressivement ses frères et sœurs.

En matière d'entreprise individuelle, la donation partage peut être ouverte à une personne autre qu'un enfant ou descendant.

c) Le démembrement de la propriété : la réserve d'usufruit

Le donateur propriétaire de l'entreprise peut conserver de larges pouvoirs sur la gestion de l'entreprise transmise.

B/ « TRANSMISSION » PAR LOCATION GÉRANCE

La location-gérance est un contrat qui permet au propriétaire d'un fonds de commerce ou artisanal de céder à une personne appelée le locataire-gérant, **le droit de l'exploiter à ses risques et périls**, en toute indépendance, pour une durée déterminée et moyennant le paiement d'une redevance. Ici, la forme juridique de l'entreprise est sans incidence.

La location gérance est principalement envisagée comme **une étape intermédiaire avant la transmission totale et définitive de l'entreprise.**

1. Avantages

Cette formule de location présente plusieurs intérêts tant pour :

- le propriétaire du fonds (bailleur) : qui conserve la propriété du fonds et perçoit un revenu régulier (redevance).
- le locataire-gérant : lequel, pourra apprécier la viabilité de l'entreprise avant d'envisager son acquisition définitive. Il est libre de gérer et est totalement indépendant du propriétaire du fonds. Il peut se constituer une trésorerie en vue du rachat éventuel du fonds.

2. Risques

La location gérance entraîne pour :

- **Le propriétaire du fonds (bailleur):**
 - une **solidarité financière (6 mois) et fiscale vis-à-vis du locataire-gérant.** En matière fiscale, la solidarité n'est pas limitée dans le temps. Le propriétaire du fonds peut donc, en cas de défaillance du locataire-gérant, être appelé par l'administration fiscale en paiement des impôts directs (IR ou IS) établis à raison de l'exploitation du fonds de commerce.
 - un risque de dégradation de l'entreprise par l'incompétence du locataire gérant, de perte d'une certaine clientèle, voire de retrouver un fonds sans valeur.
 - un risque de maintien des contrats de travail conclus par le locataire gérant.
- **Le locataire-gérant :**
 - l'obligation de respecter les contrats de travail existants lors de la reprise.
 - au terme du contrat le locataire-gérant n'a droit à aucune indemnité et ce , même si le fonds a prospéré.

ATTENTION, la location gérance obéit à des conditions strictes :

► Pour le bailleur de fonds :

- avoir exploité personnellement le fonds mis en location-gérance pendant 2 ans au moins.
- 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.

► Pour le locataire-gérant :

- avoir la capacité d'exercer le commerce.
- s'immatriculer au Registre du Commerce et des Sociétés ou au Répertoire des Métiers
- exploiter le fonds selon sa destination, c'est-à-dire sans changer l'activité.


C/ LA TRANSMISSION DE L'EIRL

Pour rappel, l'EIRL vise à protéger le patrimoine personnel de l'entrepreneur en affectant une partie seulement des biens qu'il détient pour garantir les dettes éventuelles contractées auprès des créanciers professionnels.

Choisir le statut de l'E.I.R.L produit 2 effets majeurs :

- la séparation des patrimoines privé et professionnel : elle se traduit par l'affectation d'un patrimoine (appelé patrimoine affecté ou PA) dédié à l'activité professionnelle ;
- le maintien de la personne physique, sans création d'une personne morale, mais avec la possibilité d'opter pour l'impôt sur les sociétés (IS).

Transmettre en E.I.R.L revient à permettre la survie du patrimoine affecté à l'activité professionnelle quelle que soit la forme de transmission envisagée : gratuite (donation, succession ou apport en société) ou onéreuse (cession à un tiers).

 Actuellement, selon les textes, la transmission ne peut se faire que sur l'intégralité du patrimoine affecté au moment de la transmission (sauf décès de l'entrepreneur). Toutefois, des cessions partielles sont possibles car le patrimoine affecté peut ne pas rester figé.

1. Effets de la transmission

Deux possibilités sont ouvertes :

▶ **la transmission à une personne physique** en entreprise individuelle :

- Le repreneur devient le nouveau débiteur de l'entreprise à l'égard des créanciers. Il y a donc maintien des garanties prises sur le patrimoine affecté
- Les créanciers antérieurs à la publication de la déclaration de transfert ont la possibilité de former opposition à la transmission du patrimoine affecté. Cette opposition devra être formulée dans un délai d'un mois après la publication. Le juge peut rejeter l'opposition ou ordonner, soit le remboursement des créances, soit la constitution de garanties suffisantes. L'opposition ne peut être formée qu'au contrat non au prix.
- Le repreneur en entreprise individuelle ne peut reprendre, selon les textes actuels, qu'un seul patrimoine affecté. La transmission de plusieurs patrimoines affectés sera possible à partir du 1er janvier 2013.
- Le repreneur de l'entreprise doit lui-même opter pour le régime de l'E.I.R.L
- Les règles de droit commun s'appliquent pour cette transmission, notamment le consentement du conjoint et/ou des indivisaires

▶ **la transmission à une personne morale** :

- le patrimoine affecté n'est pas maintenu. Si la transmission se fait en faveur d'une personne morale, l'absence du maintien de l'affectation du patrimoine entraîne l'engagement de la société qui reprend, sur la totalité de son patrimoine.

2. La transmission du fonds

Dans l'hypothèse où le fonds de commerce serait totalement intégré dans le patrimoine affecté, son propriétaire, s'il souhaite le transmettre, se trouverait devant un double choix :

- ▶ transmettre le fonds en tant qu'élément du patrimoine affecté (sans transfert de la totalité du patrimoine affecté). Dans ce cas, les dispositions à suivre pour la transmission sont celles (classiques) du code de Commerce ;
- ▶ transmettre le fonds en tant que patrimoine affecté (le fonds de commerce compose alors la totalité du patrimoine affecté). Dans ce cas, aucune des protections habituelles fixées par les articles L141-1 à L141-22 (portant sur les privilèges, obligations comptables, etc.) ne peuvent être mises en place.

3. Apport en société ou sous forme de donation


Objectif :

La donation ou l'apport en société sont possibles pour l'E.I.R.L. qui souhaiterait cesser son activité ou changer de statut.

■ Conséquences juridiques

- ▶ L'apport en société ou la donation n'entraînent pas la liquidation du patrimoine affecté. Celui-ci est seulement transféré dans le patrimoine de la personne morale (en cas d'apport en société) ou de celui du donataire mais il perd son caractère d'affectation.
- ▶ Les droits des créanciers professionnels sur le patrimoine affecté sont intégrés à l'ensemble du patrimoine (de la société ou du donataire).
- ▶ Certains créanciers ont un droit d'opposition à la transmission du patrimoine affecté. Il s'agit des :
 - créanciers professionnels antérieurs à la date de la publication réalisée à la suite du transfert.
 - créanciers professionnels auxquels la déclaration n'était pas opposable (droits nés antérieurement au dépôt de la déclaration)

Si l'opposition est admise, elle a pour conséquence l'inopposabilité de la transmission du patrimoine affecté.

 *L'opposition n'a pas pour effet d'interdire la transmission du patrimoine affecté mais seulement de garantir les droits des créanciers sur ce patrimoine avant son transfert.*

III/ LES CONSEQUENCES FISCALES DE LA TRANSMISSION

Vendre son entreprise conduit souvent à constater une plus-value (différence favorable entre la valeur comptable du fonds ou le prix d'acquisition des titres de société et le prix de vente).

La fiscalité applicable à la transmission d'une entreprise est différente selon le mode de transmission et selon la nature juridique de l'entreprise.

A/ TRANSMISSION A TITRE ONÉREUX D'UNE ENTREPRISE INDIVIDUELLE OU D'UNE SOCIÉTÉ SOUMISE A L'IMPÔT SUR LE REVENU

1. Fiscalité applicable au cédant

La cession d'un fonds de commerce entraîne pour le cédant une :

- imposition immédiate des bénéfices non encore taxés
- **imposition au titre des plus-values professionnelles¹** au taux de :
- - 25% (11,20 % dans les DOM + 13,5 % de prélèvements sociaux : CSG, CRDS et droits sociaux)

Exemple : un chef d'entreprise vend son fonds de commerce 220 000 €, acheté 10 ans auparavant pour une valeur de 100 000 €.

- La plus-value dégagée est donc égale à : $220\,000 - 100\,000 = 120\,000$ €.

Différents dispositifs d'exonération d'impôt sur la plus-value viennent cependant alléger la fiscalité pour le cédant.

Exonération des plus-values des petites entreprises

Depuis le 1er janvier 2004², une exonération des plus-values réalisées lors de la cession s'applique si l'entreprise réunit les critères suivants :

- elle relève de l'impôt sur le revenu ;
- elle exerce l'activité depuis plus de 5 ans ;
- elle réalise un chiffre d'affaires n'excédant pas certaines limites.

<i>Nature de l'activité</i>	<i>Montant du CA TTC</i>	<i>Pourcentage de taxation</i>
Activités de vente de marchandises, objets, fournitures et denrées à emporter ou à consommer sur place, ou de fourniture de logement	n'excédant pas 250 000 €	0,00%
	Compris entre 250 000 € et 350 000 €	$(CA - 250\,000) / 100\,000$
	Excédant 350 000 €	100,00%

¹ Calcul de la plus-value = prix de cession – valeur d'origine du bien (VNC en principe)

² Loi Initiative Économique du 6 Août 2003 (Loi DUTREIL), art.41

<i>Nature de l'activité</i>	<i>Montant du CA TTC</i>	<i>Pourcentage de taxation</i>
Prestataire de services ou professionnel libéral	n'excédant pas 90 000 €	0,00%
	Compris entre 90 000 € et 126 000 €	$(CA - 90\,000) / 36\,000$
	Excédant 126 000 €	100,00%

Exemple 1 : un commerçant réalise un chiffre d'affaires de 340 000 €, la fraction imposable de la plus-value est de 90 % d'après le calcul suivant : $340\,000 - 250\,000 / 100\,000 = 0,9$

Exemple 2 : un prestataire de services réalise un CA de 100 000 €, la fraction imposable de la plus-value est de 27 % d'après le calcul suivant : $100\,000 - 90\,000 / 36\,000 = 0,27$

Exonération en cas de cession de branche complète d'activité

La plus-value réalisée lors de la transmission à titre gratuit ou à titre onéreux d'une entreprise individuelle ou d'une branche complète d'activité d'une société (sous certaines conditions) est exonérée d'impôt :

- en totalité si la valeur des éléments cédés servant de base de calcul aux droits d'enregistrement n'excède pas 300 000 euros.
- partiellement si la valeur vénale des biens transmis est comprise entre 300 000 et 500 000 euros. Dans ce cas, le montant de la plus-value exonérée est égal à la plus-value réalisée x (500 000 - valeur des biens transmis) / 200 000.

L'activité doit avoir été **exercée pendant 5 ans au moins** à la date de transmission.

Exemple : Un fonds de commerce acheté 200 000 € il y a 10 ans est vendu pour un montant de 425 000 €. La plus-value dégagée est donc égale à : $425\,000 - 200\,000 = 225\,000$ €. Elle est exonérée à hauteur de : $[(500\,000 - 425\,000) / 200\,000] \times 225\,000 = 84\,375$ €. La plus-value taxable est donc de 140 625 € ($225\,000 - 84\,375$).

Exonération en cas de départ à la retraite du cédant

Les plus-values professionnelles sont exonérées d'impôt sur le revenu si **le cédant demande la liquidation de ses droits à la retraite**.

Peuvent bénéficier de cette exonération :

- l'entrepreneur individuel,
- et l'associé de sociétés de personnes soumises à l'impôt sur le revenu cédant l'intégralité de ses droits dans la société dans laquelle il exerce son activité professionnelle.
- L'activité doit avoir été exercée pendant 5 ans au moins à la date de la cession.
- Le cédant doit cesser dans les deux années 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 cessionnaire pendant les 3 ans qui suivent l'opération.

La cession d'un fonds de commerce mis en location-gérance notamment ouvre droit au bénéfice de cette mesure si la transmission s'opère au profit du locataire-gérant.

Sont toutefois exclues de cette mesure d'exonération les cessions de biens immobiliers.

Plus-values immobilières

Lors de la cession d'un bien immobilier affecté à l'activité de l'entreprise, un abattement égal à 10% par année de détention du bien est pratiqué sur la plus-value au-delà de la 5^{ème} année. Par conséquent, la plus-value est exonérée d'impôt sur le revenu après 15 ans de détention.

2. Fiscalité applicable à l'acquéreur

Les droits de mutation (droits d'enregistrement) relatifs aux cessions de fonds de commerce ou de parts sociales sont à la charge de l'acquéreur. On rappelle que les droits de mutation à titre onéreux sont calculés selon un barème dégressif déterminé en fonction de la valeur taxable des biens transmis.

Cas général pour les cessions de fonds

<i>Fraction de la valeur du fonds</i>	<i>Tarif applicable</i>
<i>Inférieure à 23 000 €</i>	0 %
<i>Comprise entre 23 000 € et 107 000 €</i>	3 %
<i>Comprise entre 107 000 € et 200 000 €</i>	3 %
<i>Supérieure à 200 000 €</i>	5 %

Exemple : le prix de cession du fonds est fixé à 100 000 euros.

Après application de l'abattement de 23 000 euros : (100 000 - 23 000), reste 77 000 euros x 3 % soit 2 310 euros de droits à acquitter.

Pour les **cessions de parts sociales**, les droits sont fixés à 3% du prix d'achat.

L'acquéreur bénéficie d'un abattement égal pour chaque part sociale, au rapport entre 23 000 € et le nombre total de parts sociales de la société.

Exonération de droits de mutation en cas de cession du fonds à un salarié ou au conjoint du cédant³

L'acquisition en pleine propriété de fonds artisanaux, de fonds de commerce, de fonds agricoles ou de clientèles d'une entreprise individuelle, ainsi que les achats de parts ou d'actions d'une société ouvrira droit pour l'acquéreur à un abattement de 300 000 euros pour le calcul des droits de mutation.

Pour prétendre à cette mesure, les conditions suivantes devront être réunies :

³Loi de modernisation de l'économie n° 2008-776 du 4 août 2008, art. 65, applicable aux cessions intervenant à compter du 5/08/08.

► l'entreprise ou la société devra exercer une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale, à l'exception de la gestion de son propre patrimoine mobilier ou immobilier,

► la vente devra être consentie soit :

- à un salarié en contrat de travail à durée indéterminée depuis au moins deux ans exerçant ses fonctions à temps plein,
- à un salarié en contrat d'apprentissage en cours au jour de la cession, conclu avec l'entreprise dont le fonds ou la clientèle serait cédé ou avec la société dont les parts ou actions seraient cédées,
- au conjoint du cédant, à son partenaire lié par un pacte civil de solidarité,
- à ses ascendants ou descendants en ligne directe ou à ses frères et soeurs.

► le fonds ou les titres sociaux cédés devront avoir été acquis à titre onéreux et avoir été détenus depuis plus de deux ans par le vendeur,

► les acquéreurs devront avoir pendant les cinq années suivant la cession pour seule activité professionnelle l'exploitation du fonds ou l'activité de la société ; par ailleurs, l'un des acquéreurs devra assurer, pendant la même période, la direction effective de l'entreprise.

Cette mesure ne pourra s'appliquer qu'une seule fois entre le cédant et le même cessionnaire.

Remarque : outre les droits de mutation, l'acquéreur supporte **le coût des honoraires et de formalités de l'opération** : rédaction de l'acte, publicités, inscription au Répertoire des Métiers et (ou) au Registre du Commerce.

B/ TRANSMISSION A TITRE ONÉREUX D'UNE ENTREPRISE EN SOCIÉTÉ SOUMISE A L'IS.

1. Fiscalité applicable au cédant

Le cédant est **imposable sur la plus-value réalisée lors de la cession de ses parts** :

- en principe au taux réduit de 8% ou 15 % en fonction de la nature des droits cédés ;
- au taux normal de 33,33 % pour les autres cessions ne relevant pas du taux réduit.

Abattement en cas de cession de droits sociaux pour départ à la retraite

Les dirigeants qui cèdent entre le 1er janvier 2006 et le 31 décembre 2013 leurs titres de sociétés qu'ils dirigent pour faire valoir leurs droits à la retraite peuvent bénéficier d'un abattement sous certaines conditions :

- la société doit répondre à la définition d'une PME (cf lexique)
- le cédant cède, soit la totalité des droits de vote, soit plus de 50 % des droits de vote s'il détient plus de 50% des droits de vote, soit plus de 50 % des droits dans les bénéfices de la société, lorsque le cédant détient uniquement l'usufruit des titres.
- le cédant a exercé une fonction de direction pendant au moins 5 ans.
- Il doit avoir souscrit les droits sociaux avant le 1er janvier 2006.

Le dirigeant bénéficie d'un abattement sur le montant de la plus-value réalisée égal à 1/3 par année de détention au-delà de la cinquième année. La plus-value est donc totalement exonérée après 8 ans de détention des droits sociaux.

Exonération en cas de cession de branche complète d'activité

La plus-value réalisée lors de la transmission à titre gratuit ou à titre onéreux d'une branche complète d'activité d'une société à l'IS pour une valeur inférieure à 500 00 € (cf p.11) peut bénéficier d'une exonération à condition qu'elle réponde à la définition d'une PME (cf lexique).

2. Fiscalité applicable à l'acquéreur

L'acquéreur est redevable des **droits d'enregistrement au taux de 3 %** sur le prix d'acquisition de parts sociales (SARL et autres sociétés ayant opté pour l'IS). Un abattement sur le montant de ces droits d'enregistrement des cessions de parts sociales est appliqué. Il est égal pour chaque part sociale au rapport entre 23 000 € et le nombre total de parts sociales de la société.

Exemple : reprise d'une société pour 200 000 €

Le montant de la cession, 200 000 € bénéficie d'un abattement de 23 000 €, ce qui signifie que le montant à prendre en compte pour le calcul des droits d'enregistrements n'est pas de 200 000 € mais de : $200\,000\text{ €} - 23\,000\text{ €} = 177\,000\text{ €}$. Sur ce montant s'applique un taux de 3 % : $177\,000\text{ €} * 0,03 = 5\,310\text{ €}$ de droits à payer.

Pour les SA, SAS, Société en commandite par actions, les droits sont de 3 % plafonnés à 5 000 euros.

C/ TRANSMISSION A TITRE GRATUIT QUELLE QUE SOIT LA FORME DE L'ENTREPRISE

Toute donation est passible des droits de mutation à titre gratuit qui ne peuvent être différenciés qu'en fonction du degré de parenté du donataire.

1. Donation simple

Le paiement des droits de mutation redevables par le donataire (successeur) sont calculés selon les modalités suivantes :

► **abattement de 75%** sur la valeur du bien transmis en pleine propriété, ou sur la valeur du bien transmis en nue-propriété sous certaines conditions ; ainsi que sur les donations avec réserve d'usufruit.

► **application des droits de donations qui sont fonction du degré de parenté et de la valeur du bien transmis.**

Barème des droits de mutation applicables depuis le 31 juillet 2011

<i>Héritiers</i>	<i>Montant de l'abattement par part</i>	<i>Pourcentage des droits à payer sur le solde après déduction des abattements</i>
Epoux Partenaire lié à un PACS	80 724 €	5 % jusqu'à 8 072 € 10% de 8 072 à 15 932€ 15% de 15 932 € à 31 865 € 20 % de 31 865 € à 552 324 € 30% de 552 324 € à 902 838 € 40% de 902 838 € à 1 805 677 € 45% au-delà de 1 805 677 €
Descendant (enfant) Ascendant Personne handicapée Petit-enfant Arrière petit-enfant	159 325 € 159 325 € 159 325 € 31 865 € 5 310 €	5 % jusqu'à 8 072 € 10% de 8 072 à 12 109 € 15% de 12 109 € à 15 932 € 20 % de 15 932 € à 552 324 € 30% de 552 324 € à 902 838 € 40% de 902 838 € à 1 805 677 € 45% au-delà de 1 805 677 €
Entre parents jusqu'au 4 degré inclus	1 594,00 €	55,00%
Entre parents au-delà du 4ème degré et entre personnes non-parentes	1 594,00 €	60,00%
Frères et soeurs (cas général)	15 932 € par part	35% jusqu'à 24 430 € 45 % au de-là de 24 430 €

<i>Héritiers</i>	<i>Montant de l'abattement par part</i>	<i>Pourcentage des droits à payer sur le solde après déduction des abattements</i>
Neveux et nièces	7 967 €	55%
A défaut d'autre abattement	1 594 €	

► **réduction des droits en fonction de l'âge du donateur.**

Depuis le 31 juillet 2011, il n'y a plus de réductions des droits de donation liées à l'âge du donateur sauf dans le cas de certaines donations d'entreprise.

Une réduction de 50% des droits de donation continue à s'appliquer uniquement lorsque le donateur, âgé de moins de 70 ans, consent une donation en pleine propriété de parts ou actions d'une société ou d'une entreprise individuelle ayant une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale.

L'âge du donateur s'apprécie à la date de l'acte notarié ou à la date d'enregistrement de la déclaration de don manuel.

2. **Donation partage**

L'abattement de 75% sur la valeur du bien transmis, l'application et la réduction des droits de succession s'appliquent comme pour la donation simple.

3. **Donation à un salarié**

La donation de fonds de commerce aux salariés d'une entreprise bénéficie d'un abattement de 300 000 euros sous plusieurs conditions.

Les bénéficiaires doivent être titulaires d'un CDI à temps plein depuis au moins deux ans.

Ils doivent, pendant cinq ans au moins, exercer leur activité au sein de l'entreprise et l'un d'eux doit exercer des fonctions de dirigeant.

Le fonds doit être détenu depuis au moins deux ans par le donateur quand il a été acquis à titre onéreux.

Dispositions liées au paiement des droits de mutation

Si la donation, quelle qu'elle soit, porte sur une entreprise individuelle ou des titres de société, le paiement des droits peut être différé pendant 5 ans, puis fractionné sur 10 ans.

NOTA 1. - Dans tous les cas, les droits et frais de la donation peuvent être pris en charge par le donateur (à la différence des droits en cas de succession).

NOTA 2. - La fiscalité en matière de transmission est nulle en cas de simple mise en location gérance de l'entreprise.

NOTA 3. L'abattement prévu en faveur de l'exonération des dons familiaux de sommes d'argent, sous certaines conditions, est de 31 865 euros.

IV/ INCIDENCES SOCIALES DE LA TRANSMISSION

A/ LES INCIDENCES SOCIALES

1. Le personnel

L'article L 122-12 du Code du Travail pose le principe de la continuité des contrats de travail en cas de transmission de l'entreprise. Toutefois, le cédant et le repreneur peuvent convenir qui, des deux, devra prendre telle ou telle mesure jugée nécessaire ou indispensable (modification des contrats en cours, changement d'affectation du personnel, licenciement économique, congés payés ...) et en supporter la charge financière.

2. Le cédant

La mise en location-gérance du fonds est assimilée, pour le propriétaire du fonds à une cessation d'activité. Celui-ci peut donc faire valoir ses droits à la retraite et percevoir, outre les revenus de la location, les prestations vieillesse de la part des différents régimes auprès desquels il a cotisé durant toutes ses périodes d'activité. S'il ne peut faire valoir ces droits, le cédant se trouvera, à brève échéance, **privé de toute protection**.

Il devra alors envisager des solutions lui permettant de bénéficier d'une couverture sociale.

B/ LES DISPOSITIFS D'AIDE AU DEPART

1. L'indemnité de départ

L'indemnité de départ est une aide à caractère social destinée aux artisans ou aux commerçants qui arrivent à l'âge de la retraite et qui ne peuvent pas transmettre leur entreprise dans des conditions satisfaisantes. Elle concerne le chef d'entreprise individuelle, ainsi que le gérant de SARL ou EURL ayant opté pour l'impôt sur le revenu.

Les conditions suivantes doivent être réunies pour pouvoir bénéficier de cette indemnité :

- être en activité à la date de la demande ;
- être âgé de 60 ans révolus ;
- avoir cotisé pendant 15 années (60 trimestres) au régime d'assurance vieillesse des commerçants et des artisans (RSI) ;
- ne pas dépasser des plafonds de ressources sur les 5 dernières années.

Le montant moyen de l'aide accordée est de 12550 € pour un ménage et 8070 € pour une personne isolée.

2. Le tutorat en entreprise

La loi du 2 août 2005 prévoit des mesures qui encouragent l'accompagnement du repreneur d'une entreprise par le cédant.

Le cédant peut, sous certaines conditions, conclure avec l'acquéreur de son entreprise, une **convention de tutorat**, qui vise à l'accompagner sur une période donnée. Il est autorisé à

poursuivre une activité rémunérée ou non dans l'entreprise cédée, tout en recevant sa pension de retraite et ce, pour une durée de 2 mois minimum à 12 mois maximum. La convention de tutorat doit être conclue dans les 60 jours suivant la date de cession.

La loi de Modernisation de l'Economie du 4/08/08 vient modifier les conditions d'application :

- la signature d'une convention de tutorat devient possible à l'occasion de toute cession et non plus uniquement dans le cadre d'un départ à la retraite ;
- la prime de transmission de 1000 € est remplacée par une réduction d'impôt de 1000 € (1400 € en cas de tutorat d'une personne handicapée). Le bénéfice de la réduction d'impôt est conditionné à la conclusion d'une convention entre l'accompagnateur bénévole et le créateur repreneur. Il est par ailleurs étendu aux contribuables cédant leur entreprise pour l'aide bénévole qu'ils apportent à leur repreneur (instruction fiscale du 29/12/2009).

Cette mesure s'applique aux conventions conclues entre le 1^{er} janvier 2009 et le 31 décembre 2011.

3) Le repreneur

S'il s'agit de la reprise d'une **entreprise individuelle** : le repreneur devra définir quel statut social et fiscal il retiendra pour son propre compte : travailleur non salarié (entreprise individuelle ou EURL) ou dirigeant salarié de société.

S'il s'agit de la reprise d'une **SARL** : le repreneur acquiert tout ou partie des parts sociales de ladite société. Il peut alors être salarié si les parts sociales acquises sont inférieures à 50 % du nombre total de parts. Dans le cas contraire, il a le statut de travailleur non salarié.

S'il s'agit de la reprise d'une **SA** : l'acquéreur ne peut être salarié que s'il a le titre de PDG.

V/ INCIDENCES FINANCIÈRES DE LA TRANSMISSION

A/ POUR LE CÉDANT

En cas de transmission d'une **entreprise individuelle**, le cédant devra solder ses emprunts en cours, sauf s'il garde par exemple la propriété commerciale du fonds (mise en location gérance). Toutefois, l'acquéreur pourra reprendre à sa charge les suites d'un ou plusieurs emprunts contractés par le cédant à titre de paiement partiel du prix de cession ; **l'accord des banques prêteuses doit alors être obtenu.**

S'agissant d'une société, les emprunts auront été contractés par celle-ci et non par le dirigeant vendeur. Dans ce cas, si la société ne se transforme pas en entreprise individuelle au moment de la reprise, elle continuera à supporter le remboursement des emprunts en cours. Le vendeur devra toutefois veiller à ce que les garanties personnelles qu'il a pu fournir (cautions, hypothèques ...) soient levées.

B/ POUR LE REPRENEUR

Quelle que soit la nature juridique de l'entreprise, l'acquéreur doit évaluer tous ses besoins de financement : prix d'acquisition, droits, frais, et honoraires, besoins de trésorerie et d'investissements nouveaux, etc ...

Les sources et les modalités de financement sont nombreuses et les prêts accordés après étude personnalisée du projet de reprise. Outre les emprunts, des subventions peuvent être accordées au repreneur sous certaines conditions.

Enfin, le repreneur doit éviter deux écueils : la sous-évaluation des besoins de financement et la surévaluation des capacités d'endettement de l'entreprise. L'une et l'autre de ces mauvaises estimations conduiraient à affaiblir la trésorerie courante de l'entreprise et à mettre celle-ci en difficulté financière.

VI/ ASPECTS PATRIMONIAUX DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

A/ POUR LE VENDEUR

1. Le retrait d'éléments d'actif

L'entreprise est composée de divers éléments qui ne sont pas tous essentiels à son exploitation.

Aussi, et pour ne pas augmenter inutilement la valeur de l'entreprise cédée ou transmise, il est conseillé au cédant de procéder au retrait de certains éléments avant la transaction. Cet allègement permettra tout d'abord de faciliter la négociation et l'obtention de son financement par l'acquéreur.

Les conséquences fiscales de ce retrait peuvent toute fois s'avérer coûteuses:

- **Imposition des plus-values dégagées lors du retrait ;**
- **Droit de vente** (ou TVA si les immeubles ont été achevés depuis moins de cinq ans) ainsi que le coût des formalités et honoraires si les immeubles sont inscrits à l'actif d'une entreprise en société.
- **Impôt sur le revenu** pour le retrayant et droit de partage pour l'entreprise, s'il s'agit d'une société avec retrait par réduction du capital social.

Une étude préalable de la solution techniquement la mieux adaptée et financièrement la moins coûteuse sera toujours indispensable.

2. La forme juridique de l'entreprise

La forme juridique de l'entreprise transmise a des incidences sur le patrimoine du cédant.

Ainsi avant la transmission, l'adaptation de cette forme juridique pourra se traduire si nécessaire :

- **par une mise en société de toute ou partie de l'entreprise individuelle**, sous la forme juridique de société et le statut fiscal les mieux adaptés.
- **par un changement de la forme juridique ou du statut fiscal**, si l'entreprise est déjà en société (transformation d'une SARL en SA, d'une EURL ou d'une SARL de famille en SARL de droit commun, etc...)

3. Les incidences familiales

La transmission de l'entreprise concerne le cédant lui-même ainsi que tous les membres de sa famille dans la mesure où l'entreprise constitue fréquemment un élément important du patrimoine familial.

Il faudra donc avant tout :

- **respecter le principe de l'équité qui fait loi entre les héritiers**, aucun d'entre eux ne devant être spolié.

- **prendre en compte les donations antérieures et à venir lors de la répartition éventuelle entre les héritiers du prix de la cession.**

B/ POUR L'ACQUÉREUR

1. Un investissement réfléchi

Tout comme le vendeur, mais pour des motifs différents, l'acquéreur doit s'interroger sur le bien-fondé ou l'utilité d'acquérir **tout ou une partie** de l'entreprise ou de la société.

La réponse à ces questions doit résulter **d'une analyse économique et financière** qui établit de manière rationnelle la faisabilité du projet. Il convient de **laisser de côté les considérations irrationnelles ou purement spéculatives**, et d'éviter d'agir sur « un coup de cœur », comme cela est trop souvent le cas.

2. Une forme d'exploitation adéquate

a. S'agissant d'une entreprise individuelle :

Le repreneur devra s'interroger sur l'opportunité d'acquérir et exploiter celle-ci en son **nom personnel ou sous couvert d'une société** familiale ou de droit commun qu'il aura constitué.

Il devra prendre en compte sa situation personnelle, ses attentes et ses objectifs professionnels actuels et à venir :

- désir de limiter sa responsabilité financière ;
- possibilité d'association avec son conjoint, ses enfants ou des tiers ;
- facilités d'une transmission ultérieure ;
- régime de protection sociale souhaité ;
- mode d'imposition des revenus professionnels ;
- régime matrimonial, etc.

Chaque cas est personnel et nécessite une étude spécifique.

b) S'agissant d'une entreprise en société

Si l'acquéreur rachète directement **les parts sociales d'une société**, il devra en maîtriser les aspects beaucoup plus contraignants puisque la société, entité juridique à part entière, répond à des exigences légales précises.

La société distincte en tout point de ou des associés, ne dispose pas de la même souplesse de gestion de l'entreprise mais protège ces derniers qui ne sont redevables qu'à hauteur de leur participation au capital social en cas de dettes.

Avant de choisir le montage ou la reprise d'une société, l'acquéreur devra en connaître toutes les implications sur le plan de sa responsabilité de dirigeant, de sa couverture sociale et de son régime d'imposition fiscal.

ANNEXES

CESSION D'ENTREPRISE ET CESSATION D'ACTIVITE

A/ A QUOI DOIS-JE PENSER ?

La décision de céder son entreprise ne doit jamais être prise au dernier moment. De plus, le cédant doit procéder à une analyse complète de son entreprise et de sa situation personnelle avant même de rechercher un repreneur.

1. A l'entreprise à céder

Diagnostic financier : Étude des documents comptables et de gestion.

Diagnostic commercial :

- Le produit ou le service ;
- Les modes de distribution ;
- Le prix de revient ou de vente ;
- Les relations avec la clientèle ;
- Le marché et la concurrence.

Savoir-faire de l'entreprise.

Approche sociale :

- Le personnel ;
- Le diagnostic de l'entreprise doit permettre de dégager des points forts et des points faibles qui seront autant d'éléments déterminants durant la négociation.

Les éléments cédés :

- La totalité de l'activité ?
- Le fonds ?
- Les locaux ?
- Les brevets ? etc.

Les modes juridiques de la transmission

2. Aux incidences liées à la transmission

Incidences fiscales :

- Plus-values ;
- Impôts sur le revenu ;

- Régularisation de TVA ;
- Droits et taxes diverses.

Incidences personnelles :

- Retraite ;
- Indemnités de départ ;
- Nouvelle couverture sociale.

Incidences patrimoniales :

- Cession à un membre de la famille ;
- Cession à un tiers ;
- Utilisation des locaux professionnels et d'habitation.

B/ QUI DOIS-JE CONSULTER ?

Selon la question à envisager ou le problème à traiter, les professionnels sont là pour vous aider : Avocats, Experts-comptables, Notaires. Banquiers, Caisses de retraites...

La Chambre de Métiers vous conseille et aide à vous orienter.

C/ QUELLES FORMALITÉS DOIS-JE ACCOMPLIR ?

Après avoir étudié la transmission de l'entreprise sous tous ses aspects, recherché le repreneur puis négocié avec lui les termes de la transaction et effectué l'acte de transmission, un certain nombre de formalités restent à accomplir :

- Démarches auprès du Répertoire des Métiers, et/ou du Registre du Commerce ;
- Radiation auprès d'autres organismes : caisses vieillesse, compagnies d'assurances, etc.

REPRISE D'UNE ENTREPRISE

A/ A QUOI DOIS-JE PENSER ?

La reprise d'une entreprise doit être une opération réfléchie et mesurée. Au préalable, le repreneur doit procéder à différentes analyses de sa situation personnelle et, bien sûr, de l'entreprise qu'il envisage de reprendre .

1. Aux incidences personnelles

Familiales :

- Implication de la famille dans le projet ;
- Déplacement, réinstallation ;
- Analyse de ses propres compétences, motivations, contraintes et aptitudes.

Sociales :

- Nouvelle couverture sociale ;
- Aide à l'installation.

Patrimoniales :

- Apports de biens propres ;
- Apports de biens en commun .

Fiscales :

- Nouveaux modes d'imposition.

2. A l'entreprise à reprendre

Approche financière :

- Étude prévisionnelle
- Recherche de financements.

Approche commerciale :

- Le produit ou le service ;
- Les modes de distribution ;
- Le prix de revient et de vente ;
- Les relations avec la clientèle ;
- Le marché ;

- La concurrence.

Savoir-faire de l'entreprise

Approche sociale :

- Le personnel.

Éléments repris :

- La totalité de l'activité ?
- Le fonds ?
- Les locaux ?
- Les brevets ?Etc.

Forme juridique

B/ QUI DOIS-JE CONSULTER ?

Selon la question à envisager ou le problème à traiter, les professionnels sont là pour vous aider : Avocats, Experts-comptables, Notaires. Banquiers, Caisses de retraites...

La Chambre de Métiers vous conseille et aide à vous orienter.

C/ QUELLES FORMALITÉS DOIS-JE ACCOMPLIR ?

Après avoir étudié la reprise de l'entreprise sous tous ses aspects, négocié avec le cédant et effectué l'acte de reprise, un certain nombre de formalités pour l'installation doivent être accomplies :

- Stage de gestion ;
- Immatriculation de l'entreprise au Répertoire des Métiers, et/ou au Registre du Commerce

CÉDANT, REPRENEUR, FAITES VOTRE « BILAN DE SANTÉ » ASSURANCES

Dans la vie de l'entreprise, la transmission intervient comme un moment-clé pour faire le point sur les assurances.

Le repreneur doit s'interroger sur la gestion des risques et, si besoin est, en adapter les bases selon ses propres objectifs.

Le cédant, quant à lui, a intérêt à mettre de l'ordre dans ses assurances personnelles.

A/ CONSEILS AU REPRENEUR

Une bonne gestion des risques de votre nouvelle entreprise est un gage de sécurité et de rentabilité. Faire le point de la situation en ce domaine, c'est aussi un moyen d'affiner votre évaluation avant la reprise. Les contrats d'assurance font partie du patrimoine de l'entreprise (ils représentent un actif potentiel). Les sinistres, quant à eux, qu'ils soient en cours ou non déclarés, peuvent alourdir le passif.

a. Analysez un à un, tous les risques liés aux biens de l'entreprise (locaux, mobilier, matériel, stocks, archives, véhicules, ...) aux responsabilités encourues (encours d'exploitation et après travaux ou livraisons de produits), au volume d'activité (interruption accidentelle) et au chef d'entreprise lui-même (maladie, invalidité, accident).

b. Vérifiez les mesures de prévention surtout contre l'incendie, le vol, et apportez les améliorations nécessaires. On n'est jamais assez prudent dans ce domaine.

c. Vérifiez que les garanties souscrites couvrent bien les événements qui pourraient mettre votre affaire en péril. Pour ce faire, allez voir l'assureur de l'entreprise en compagnie du cédant. Bien entendu, vous pouvez changer d'assurance en résiliant le (ou les) contrat(s) dans les trois mois qui suivent la transmission. Vous pouvez même envoyer votre lettre recommandée de résiliation 1 mois avant, étant précisé qu'elle ne prendra effet qu'après la reprise. Mais n'oubliez pas que votre intérêt, dans bien des cas, est d'entretenir les meilleures relations avec l'assureur en place, qui présente l'avantage de bien connaître l'entreprise, et de la suivre depuis des années. La qualité des relations avec cet assureur est d'autant plus importante que certains sinistres peuvent être encore en cours lors de la transmission et qu'ils font souvent partie du passif racheté.

d. Que vous changiez ou non d'assureur veillez particulièrement :

- à la façon dont seront estimés les biens détruits en cas de sinistre (valeur de reconstruction du bâtiment, valeur de remplacement du matériel, vétusté ...). Le matériel récent a-t-il été déclaré ? La garantie couvre-t-elle le matériel loué, l'informatique, les biens sur les chantiers ?
- aux franchises : si la situation de l'entreprise est saine, elle peut conserver une partie des sinistres à sa charge sous forme d'une franchise plus importante, ce qui réduit le coût des cotisations,
- aux plafonds de garantie,

- aux risques de pertes d'exploitation (bien des artisans sous-estiment à tort l'intérêt de ce type d'assurance et n'ont pas de réserve suffisante de trésorerie pour faire face aux charges fixes qui continuent de courir en cas d'arrêt accidentel d'activité),
- aux garanties couvrant les véhicules.

Enfin, en tant que repreneur et chef d'entreprise, vous devez veiller à **l'assurance de votre propre personne**, car les solutions qui avaient été adoptées par le cédant, ne vous conviendront pas forcément. Posez-lui toutes les questions et tirez-en les conséquences :

- quel organisme votre prédécesseur avait-il choisi pour ses assurances personnelles facultatives ? En est-il satisfait ?
- avait-il souscrit un contrat « complémentaire-maladie » individuel ou un contrat « groupe » pour lui et les salariés de l'entreprise ?
- était-il titulaire d'une « individuelle accident », d'un contrat « indemnité journalières », d'un compte épargne retraite ?
- avait-il souscrit pour l'entreprise un contrat « indemnités de licenciement » et « indemnités de départ en retraite » ?

B/ CONSEILS AU CÉDANT

En transmettant votre affaire, vous devez bien entendu informer votre (ou vos) assureur (s) de cet important événement. Allez le voir, accompagné de votre repreneur, pour régler le sort des contrats en cours et pour permettre à votre successeur de prendre ses dispositions (reprise de contrats, modification, résiliation).

Pensez également que vous allez conserver vous-même certains contrats, notamment celui du (ou des) véhicule (s) que vous garderez peut-être. Si vous ne les utilisez plus pour une activité professionnelle et si vous changez de lieu d'habitation, pensez à le déclarer à votre assureur, la cotisation peut s'en trouver modifiée à votre avantage.

Il est en de même pour votre « individuelle accident » dont le coût sera moindre si vous n'avez plus d'activité professionnelle.

LEXIQUE

Audit :

Analyse économique et financière indépendante d'une entreprise ou d'une opération. Les acteurs ayant besoin d'auditer une entreprise sont nombreux ; les entreprises évoluant aujourd'hui dans un environnement économique de plus en plus complexe, leurs dirigeants souhaitent maîtriser les risques auxquels ils sont confrontés. De même, l'audit est vivement recommandé lors de la transmission d'une entreprise puisqu'il permet à l'acquéreur de réduire l'incertitude quant à la valeur de la cible.

Crédit acheteur :

Le crédit acheteur ou crédit export est destiné à financer un contrat d'exportation de biens d'équipement et/ou services signé entre un exportateur et un acheteur, lui-même importateur de biens et/ou services. En pratique, les banques s'engagent à mettre à la disposition de l'emprunteur les fonds nécessaires pour régler le fournisseur dans les termes du contrat commercial.

Crédit vendeur :

Dans certains cas, le vendeur peut accepter et avoir intérêt à ne pas percevoir la totalité du prix lors de la vente, le solde étant perçu à une date postérieure. Le crédit vendeur est largement utilisé en cas de cession à un membre du personnel de l'entreprise pour aider ce dernier à boucler et détendre le montage financier. Cet outil est également utile pour permettre à l'acquéreur, sous certaines conditions, d'obtenir du vendeur le règlement à bonne date des sommes qui lui seront dues au titre de la garantie de passif. Enfin en accordant un tel crédit, le cédant peut faciliter le financement de la reprise en affichant sa confiance vis-à-vis des capacités de son entreprise et du repreneur. A noter que le crédit vendeur représente en général 20 à 25 % du prix de vente et court sur une durée d'au moins trois ans.

Clause d'agrément :

Clauses généralement incluses dans les contrats ou dans les statuts de sociétés. Elles permettent aux partenaires d'un même projet de choisir conjointement les nouveaux entrants. Il peut ainsi être fait obstacle à l'entrée dans une société de personnes indésirables en soumettant la cession de droits sociaux à l'approbation préalable des associés actuels.

Donation :

Acte juridique par lequel un donateur (l'auteur de la donation), de son vivant, transfère irrévocablement et gratuitement la propriété d'un de ses biens.

Donation partage :

Elle permet au donateur de répartir, de son vivant, entre les héritiers, la totalité ou une partie de ses biens. La transmission est définitive. Le donateur peut conserver l'usage et les revenus des biens en se réservant l'usufruit.

Droits de donation :

Impôt dû sur les donations, c'est à dire sur toutes les transmissions de biens réalisées du vivant du propriétaire. Cet impôt est normalement acquitté par le bénéficiaire de la donation, mais peut-être

pris en charge par le donateur. Ces droits sont exigibles lors de la transmission mais peuvent bénéficier d'un paiement différé pendant cinq ans. A l'issue de ces cinq ans, il est possible d'obtenir un fractionnement en dix annuités (1/20 tous les semestres avec paiement d'un intérêt).

Droits de succession :

Impôt dû sur les successions c'est à dire, sur toutes les transmissions de biens résultant d'un décès. C'est un impôt payable par chaque héritier dans les six mois suivants l'ouverture de la succession.

Engagement de non-concurrence :

Écrit à travers lequel le cédant s'engage à ne pas concurrencer le repreneur à l'issue de la vente en recréant, par exemple, une activité similaire dans un périmètre proche et auprès d'une clientèle de même profil.

Fonds de commerce ou fonds artisanal :

Ensemble des éléments corporels et incorporels affectés à l'exercice d'une activité commerciale ou artisanale, soit le matériel et outillage, le stock de marchandises, les aménagements, la clientèle, les contrats de travail, le droit au bail, le nom commercial, les brevets...

Garantie d'actif et de passif :

Une convention de garantie d'actif et de passif ou une clause de garantie d'actif net permet à l'acquéreur de s'assurer que l'ensemble des moyens nécessaires à l'exploitation est bel et bien détenu par l'entreprise et qu'il n'existe pas de passifs cachés. Concrètement le cédant fait des déclarations relatives à la société dans lesquelles il s'engage essentiellement sur la substance de la société cédée (réalité des actifs et régularité des méthodes comptables). De plus, il garantit les capitaux propres à une date donnée (celle du dernier bilan connu et annexé à la convention) et s'engage à payer à l'acquéreur tout ce qui viendrait en diminution et dont le phénomène générateur aurait eu lieu avant la date du dernier bilan, et ce pendant une période donnée et avec un plafond déterminé. Cette clause s'accompagne fréquemment de la rétention d'une fraction du prix de vente ou d'une garantie bancaire.

Holding :

Un holding est une société sans objet industriel dont l'actif est composé de titres de participations. Par une organisation en cascade, un holding permet de conserver le contrôle d'une entreprise en multipliant le nombre d'actionnaires minoritaires à chaque étage. En outre, il permet la remontée de dividendes à faible coût fiscal (à cause du régime mère/fille) et le rachat de titres de la société industrielle au moyen du revenu ainsi perçu. Le holding peut être indifféremment une société civile ou une société de capitaux.

Loi pour l'initiative économique (5 août 2003) :

La loi publiée au Journal Officiel du 6 août 2003 a pour objectif de faciliter la vie de l'entreprise et des entrepreneurs, qu'il s'agisse de création d'entreprise, de développement, de prévention de ses difficultés ou encore de transmission.

En matière de transmission et pour les cédants d'entreprise, cette loi prévoit de :

- Relever les limites de recettes permettant l'exonération totale des plus-values ;

- Instaurer une exonération partielle dégressive afin de limiter les effets de seuil ;
- Autoriser le règlement de cet impôt selon le calendrier du paiement du prix de cession (mesure intéressante pour toute mise en place d'un crédit vendeur) ;
- Exonérer de droits de mutation à titre gratuit, sous certaines conditions et sur option, les donations aux salariés.

Loi en faveur des petites et moyennes entreprises (2 août 2005) :

La loi publiée au Journal Officiel du 3 août 2005 a pour objectif d'assurer la pérennité des entreprises nouvellement créées et des entreprises existantes ; de soutenir leur croissance ; d'améliorer les conditions de leur transmission afin de préserver les savoir-faire et l'emploi.

En matière de transmission et pour les cédants d'entreprise, cette loi prévoit de :

- instaurer une convention de tutorat entre le cédant-retraité et le repreneur, et accorder le versement d'une prime à la transmission au cédant ;
- relever l'abattement de 50% à 75% de la valeur des biens transmis pour le calcul des droits de mutation à titre gratuit à régler par le donataire.

Loi de Modernisation de l'Economie (4 août 2008) :

La loi publiée au Journal Officiel du 5 août 2008 a pour objectif de favoriser la création et le développement des PME, de mettre en place des mesures visant à simplifier le fonctionnement des PME et à favoriser la reprise et la transmission.

En matière de transmission reprise, cette loi prévoit notamment de :

- diminuer les droits de mutation à la charge du repreneur (art. 64) ;
- instaurer une exonération de droits de mutation en cas de cession d'une entreprise à un salarié ou au conjoint du cédant ;
- de modifier les conditions du tutorat et l'aide accordée au cédant.

PME (définition communautaire) :

Pour répondre aux critères d'une PME, l'entreprise doit :

- employer moins de 250 salariés et soit réaliser un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 M€, soit avoir un total de bilan inférieur à 43 M€ ;
- avoir un capital ou des droits de vote qui ne soient pas détenus à hauteur de 25% ou plus par une ou plusieurs entreprises ne remplissant pas les conditions d'effectif ou de chiffre d'affaires ou de total de bilan précitées.

Plus-value :

Pour un entrepreneur individuel, les plus-values concernent les éléments d'actif de l'affaire (amortissables ou non) : fonds de commerce, le matériel, le stock... Le calcul de la plus-value est donné par la formule suivante : prix de cession – (prix d'acquisition – amortissement).

Pour l'actionnaire d'une société, la plus value concerne les parts de société inscrites dans ses actifs personnels. La formule de calcul de la plus-value est dans ce cas : prix de cession des parts – capital apporté dans l'affaire.

Promesse de vente :

En tant qu'objet du contrat ou en tant que clause insérée dans un contrat, la promesse de vente marque l'engagement du propriétaire du bien ou de l'affaire de vendre ledit bien au bénéfice du destinataire de la promesse.

Le principe est que le bénéficiaire a la faculté d'acheter ou non ledit bien pendant un certain temps : il s'agit d'une "option à durée déterminée". Pendant cette durée, le promettant s'interdit de vendre le bien à une autre personne même si celle-ci lui fait une proposition plus avantageuse. En contrepartie, le bénéficiaire verse une indemnité d'immobilisation (généralement 10% maximum du prix de vente). Quatre cas de figure sont alors possibles :

- L'acheteur ne lève pas l'option (renonce à acquérir le bien) : l'indemnité reste acquise par le vendeur;
- Une condition suspensive n'est pas réalisée : l'acheteur récupère son indemnité ;
- Le vendeur renonce à vendre son bien pendant la durée de l'option. L'acheteur ne pourra le poursuivre en justice mais pourra seulement obtenir la restitution de l'indemnité, éventuellement accompagné de dommages et intérêts.
- L'option est levée (par lettre recommandée + AR envoyée au promettant) : la vente a bien lieu et l'indemnité vient en déduction du prix de vente.

Quotité disponible :

C'est la fraction de la succession dont le défunt peut disposer par donation ou testament en présence d'héritiers réservataires, ascendants ou descendants. Son montant est de la moitié si le défunt laisse un enfant, un tiers s'il a deux enfants, un quart s'il a trois enfants ou davantage. A défaut d'enfant, si le défunt laisse des ascendants dans les deux lignes paternelles et maternelles, la quotité disponible est d'une moitié; s'il ne laisse d'ascendants que dans une ligne, la quotité est de trois quarts.

Réserve héréditaire :

C'est la fraction qui revient de succession qui revient obligatoirement aux parents les plus proches : descendants ou à défaut de descendants, ascendants. Elle correspond :

- à la moitié de la succession si le défunt laisse un enfant,
- aux 2/3 s'il laisse deux enfants
- aux 3/4 s'il laisse trois enfants ou davantage.

La réserve des ascendants est d'un quart pour chaque ligne.

Transmission :

Transfert de propriété des biens professionnels soit à titre gratuit (essentiellement au profit d'un membre de la famille à travers la succession ou une donation) soit à titre onéreux (vente à un repreneur).

Usufruit :

L'usufruitier dispose du droit de jouissance et d'usage d'un bien, mais il n'en est pas le propriétaire. Il ne peut donc pas en disposer.