

TRANSMETTRE UNE ENTREPRISE

Septembre 2010



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Deux-Sèvres

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	p 3
CHAPITRE I : LES ASPECTS JURIDIQUES DE LA TRANSMISSION	p 4
1- La transmission à titre gratuit.....	p 4
1-1- la donation simple.....	p4
1-2- la donation partage	p4
1-3- le testament	p4
2- La transmission à titre onéreux	p 4
2-1- la vente du fonds de commerce	p 4
2-2- la cession de parts sociales.....	p 5
2-3- la cession du droit au bail	p 5
2-4- la location-gérance	p 5
CHAPITRE II : LES ASPECTS FISCAUX DE LA TRANSMISSION.....	p 6
1- La transmission à titre gratuit.....	p 6
2- La transmission à titre onéreux	p 6
2-1- la vente de fonds	p 6
2-2- la cession de parts sociales.....	p 6
2-3- le régime des plus-values.....	p 6
CHAPITRE III : LES ASPECTS SOCIAUX DE LA TRANSMISSION	p 7
1- Le personnel	p 7
2- La retraite.....	p 7
3- L'indemnité de départ	p 7
CHAPITRE IV: LES DIFFERENTES METHODES D'EVALUATION.....	p 8
CHAPITRE V : COMMENT TROUVER UN REPRENEUR ?	p 9

INTRODUCTION

La transmission d'entreprise est une étape importante qui se prépare, qu'il s'agisse d'une transmission à un enfant, à un proche, à un salarié, à un associé ou à un tiers.

Bien préparer une transmission, c'est se poser les bonnes questions notamment sur les aspects juridiques, sociaux et fiscaux.

Le temps nécessaire pour organiser dans de bonnes conditions la transmission d'une affaire est de l'ordre de 5 ans.

Aussi est-il nécessaire de prendre en considération les points suivants :

- Les raisons de la transmission : départ à la retraite, changement d'activité, reprise d'une autre affaire...
- Déterminer les potentialités et les faiblesses de l'entreprise : diagnostic
- Procéder à l'évaluation financière de l'entreprise
- Elaborer un plan de transmission : comment transmettre (vente du fonds, du droit au bail, vente de parts sociales, donation...), à qui transmettre (un tiers, un associé, un salarié, un enfant.....)
- Trouver un repreneur : dans l'entreprise, dans la famille, par la diffusion d'une annonce...
- Négocier la cession

Le contenu de ce guide est synthétique. Il doit être complété par des conseils de professionnels de la transmission-reprise d'entreprise.

CHAPITRE I : **LES ASPECTS JURIDIQUES DE LA TRANSMISSION**

❶ - LA TRANSMISSION A TITRE GRATUIT

Le dirigeant transmet son entreprise à son successeur à titre gratuit, par donation simple, par donation-partage ou par testament.

1-1- La donation simple

C'est un acte par lequel le dirigeant transfère la propriété de son entreprise individuelle ou les titres de sa société sans contrepartie financière. Elle est irrévocable et doit être effectuée devant un notaire.

1-2- La donation-partage

C'est un acte notarié par lequel le dirigeant donne de son vivant irrévocablement à ses héritiers tout ou partie de ses biens et en effectue le partage entre eux.

Elle permet au dirigeant d'organiser de son vivant et suffisamment à l'avance sa succession.

1-3- Le testament

Le testament est un acte révocable par lequel le rédacteur dispose, de son vivant, de tout ou partie de la quotité disponible de ses biens. Il ne prend effet que le jour du décès du dirigeant.

❷ - LA TRANSMISSION A TITRE ONEREUX

Elle consiste à transférer l'entreprise à un repreneur en contrepartie d'un prix à payer au vendeur.

Il existe plusieurs modalités pour réaliser cette opération. Les principales sont les suivantes :

- La vente de fonds
- La cession de droit au bail
- La cession de parts sociales
- La location-gérance

2-1- La vente de fonds de commerce

L'opération consiste à céder le fonds de commerce (éléments corporels et incorporels) au repreneur. Il s'agit d'un contrat passé avec un acquéreur après s'être entendu sur le bien et le prix du bien.

Le stock est vendu séparément après inventaire contradictoire entre les parties.

L'acquéreur ne reprend ni les dettes, ni les créances du cédant.

2-1-1 Que comprend le fonds de commerce ?

Les éléments incorporels : la clientèle, le nom commercial, l'enseigne, le droit au bail, les éléments spécifiques tels que brevets, licences, contrat de concession ou de franchise.

Les éléments corporels : le matériel et le mobilier servant à l'exploitation (à l'exception du matériel faisant l'objet d'un crédit bail).

2-1-2 - Le compromis de vente

L'acte de cession est généralement précédé d'un contrat constatant l'accord intervenu entre le vendeur et l'acquéreur.

2-1-3 - L'acte de vente

L'acte de vente fixe les ultimes modalités de la vente, il doit impérativement comporter des mentions obligatoires énoncées à l'article L141-1 du Code de Commerce.

2-2- La cession de parts sociales

Les associés (ou cédants) d'une société peuvent vendre leurs titres sociaux (parts sociales) à un repreneur (ou cessionnaire). Celui-ci reprend tout le patrimoine de l'entreprise, c'est à dire l'actif (fonds de commerce, créances) et le passif (prêts en cours, dettes sociales, fiscales...).

2-3 - La cession du droit au bail

Le propriétaire d'un fonds de commerce, locataire des murs commerciaux, bénéficie d'un bail commercial de 9 ans qui le lie au propriétaire des murs et lui 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 du bail.

Le droit au bail ou pas-de-porte est l'élément, avec la clientèle, le plus important du fonds de commerce. Il peut être vendu séparément lorsqu'il n'y a pas d'acquéreur pour le fonds de commerce, à condition que la destination « tout commerce » soit indiquée dans le bail.

2-4- La location-gérance ou gérance libre

Ce contrat permet au propriétaire d'un fonds de commerce ou d'un fonds artisanal de céder, sous certaines conditions, à une personne, le locataire gérant, le droit d'exploiter librement ce fonds à ses risques et périls moyennant le paiement d'une redevance. Le propriétaire conserve la propriété de son fonds et peut ainsi s'assurer un revenu.

Cette formule permet aussi à un repreneur d'exploiter une activité, sans avoir à acquérir les éléments parfois onéreux d'un fonds (droit au bail, brevet, matériel, licences...).

Le propriétaire est solidaire des dettes fiscales de son gérant pendant toute la durée de la gérance. Pendant les 6 premiers mois, le propriétaire est solidairement responsable avec le locataire des dettes contractées par celui-ci à l'occasion de l'exploitation du fonds.

CHAPITRE II : **LES ASPECTS FISCAUX DE LA TRANSMISSION**

➤ A noter

Les aspects fiscaux liés à la transmission reprise d'entreprise varient en fonction de la loi de finances votée chaque année.

❶ - LA TRANSMISSION A TITRE GRATUIT

Les différentes formes de donation, simple ou partage donnent lieu actuellement à des abattements spécifiques. (Loi n° 2003-721 du 1^{er} août 2003 pour l'initiative économique)

Par ailleurs, les droits à verser par le ou les bénéficiaires varient selon leur degré de parenté avec le cédant et selon la valeur du ou des biens transmis.

Il est vivement recommandé de consulter un professionnel avant d'engager une transmission par donation.

❷ - LA TRANSMISSION A TITRE ONEREUX

2-1- La vente de fonds de commerce

- ⇒ Imposition immédiate des bénéfices
- ⇒ Imposition au titre des plus-values professionnelles (exonérations sous certaines conditions)
- ⇒ Reversement de la TVA déduite sur les marchandises et sur le matériel vendus.
- ⇒ Contribution Economique Territoriale et taxe foncière

Le repreneur est soumis au paiement des droits d'enregistrement.

2-2- La cession de parts sociales

- ⇒ Imposition au titre des plus-values de cession des droits sociaux.

L'acquéreur est soumis au paiement des droits d'enregistrement.

2-3- Le régime des plus-values

Elles concernent les éléments d'actif de l'entreprise : le fonds de commerce, le matériel, le mobilier, les parts sociales...

- ⇒ Calcul des plus-values: prix de cession – valeur nette comptable (valeur nette comptable = valeur d'acquisition - amortissements).

Si le prix de cession est inférieur à la valeur d'acquisition, on constate une moins-value.

CHAPITRE III : **LES ASPECTS SOCIAUX DE LA TRANSMISSION**

La prise en compte des aspects sociaux est un élément incontournable pour une transmission réussie.

❶ - QUE DEVIENT LE PERSONNEL DE L'ENTREPRISE ?

La règle est la suivante : **maintien des contrats de travail en cours.**

Les contrats de travail en cours doivent être maintenus par le nouvel employeur en cas de cession d'entreprise s'il y a :

- poursuite d'une activité de même nature
- persistance des mêmes possibilités d'emploi

(Code du Travail – article L122-12)

❷ - LA RETRAITE DU CHEF D'ENTREPRISE

Dès sa décision de vendre, pour cause de retraite, le chef d'entreprise doit se poser les questions suivantes :

- quel sera le montant prévisible de ma retraite ?
- de quelles ressources disposerai-je à ce moment ?

Il doit contacter le Régime Social des Indépendants (RSI) qui l'informera sur :

- l'évaluation des cotisations versées
- le montant prévisible de sa retraite
- le montant des droits acquis en ayant cotisé à un régime de retraite complémentaire.

❸ - L'INDEMNITE DE DEPART

L'indemnité de départ permet d'indemniser les commerçants et artisans arrivés à l'âge de la retraite, dont le fonds de commerce ou le fonds artisanal s'est déprécié sous l'effet des mutations économiques.

Toutefois, le droit à l'indemnité est ouvert aux commerçants et artisans sous certaines conditions d'âge, de ressources, de nationalité et de durée d'affiliation.

Pour de plus amples informations, il convient de contacter la Chambre de Commerce et d'Industrie des Deux-Sèvres, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Deux-Sèvres ou le Régime Social des Indépendants (RSI).

④ - LE CUMUL EMPLOI - RETRAITE

La possibilité de cumuler des revenus issus d'une activité indépendante avec une pension de retraite s'est élargie avec la loi de financement de la sécurité sociale de 2009.

Selon l'âge et le nombre de trimestres cotisés le cumul peut être soumis à condition.

⑤ - LA CONVENTION DE TUTORAT

Pour favoriser le transfert de son expérience à son successeur, le cédant d'une entreprise peut conclure une convention de tutorat avec le repreneur de son affaire. Cette convention peut être conclue quel que soit le motif de cession et non plus seulement à l'occasion d'un départ à la retraite du chef d'entreprise.

La convention de tutorat peut donner lieu à rémunération. Dans le cas contraire, le cédant peut bénéficier d'une réduction d'impôt.

CHAPITRE IV : LES DIFFERENTES METHODES D'EVALUATION DE L'ENTREPRISE

A NOTER

Il existe plusieurs méthodes pour évaluer une entreprise.

Ces différentes méthodes sont à utiliser avec précaution. Divers facteurs peuvent intervenir sur le prix de vente de l'affaire : l'état des locaux, du matériel, leur conformité en respect des normes en vigueur, les caractéristiques du bail (tout commerce ou spécialisé), la situation géographique du commerce, la concurrence, etc.

➤ Attention :

Le stock n'est pas compris dans l'estimation du fonds de commerce.

Au moment de la négociation, le repreneur peut ne pas reprendre le stock, ou n'en reprendre qu'une partie. Un inventaire établi en présence du vendeur et de l'acquéreur est conseillé.

Cependant, avant de cesser toute activité, le commerçant peut effectuer une liquidation de stock après déclaration auprès du Préfet.

Les méthodes d'évaluation les plus utilisées sont :

1- Méthode par le chiffre d'affaires

Application d'un pourcentage au chiffre d'affaires moyen des 3 dernières années, en fonction de l'activité (barème fiscal).

2- Méthode appliquée à l'Excédent Brut d'Exploitation reconstitué

Application d'un coefficient sur l'EBE reconstitué (marge brute moins charges externes, impôts et taxes, salaires et charges sociales).

3- Méthode découlant de la capacité de l'entreprise à rembourser des emprunts

Prévision des sommes à affecter au remboursement des emprunts, à la rémunération de l'exploitant, aux travaux et achats nécessaires au démarrage de l'activité.

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat ou votre expert-comptable peuvent vous aider dans cette évaluation.

CHAPITRE V : **COMMENT TROUVER UN REPRENEUR ?**

1- En diffusant une offre de vente de l'entreprise par l'intermédiaire des réseaux de la transmission mis en place par les Chambres de Commerce et d'Industrie et les Chambres de Métiers et de l'Artisanat :

- Transcommerce - Transartisanat
(sites internet : www.transcommerce.com et www.transartisanat.com)
- Bourse Nationale des Opportunités Artisanales (BNOA)
(site internet : www.bnoa.net)
- Services « Transmission » des chambres consulaires (mises en relation entre cédants et repreneurs)

2- En contactant les professionnels :

- notaires
- agents immobiliers
- avocats
- experts-comptables

3- En contactant votre branche professionnelle :

- syndicats,
- revues professionnelles...

4- En informant les fournisseurs de l'entreprise

VOS CONTACTS SUR LE PAYS MELLOIS :

Syndicat Mixte du Pays Mellois - Tél. : 05 49 27 09 62
2 place Bujault - 79500 MELLE
Patrick SUDRE

Chambre de Commerce et d'Industrie - Tél. : 05 49 28 79 79
10 Place du Temple - 79000 NIORT
Stéphanie BODIN

Chambre de Métiers et de l'Artisanat - Tél. : 05 49 77 22 00
22 Rue des Herbillaux - 79000 NIORT
Marion HOVART