

transentreprise

REPRENDRE ET CÉDER UNE ENTREPRISE

Le guide pratique de la **TRANSMISSION**

édition 2020



CCI MARTINIQUE



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

MARTINIQUE

MARTINIQUE

www.transentreprise.com

VOUS SOUHAITEZ TRANSMETTRE VOTRE ENTREPRISE ?

Prenez contact avec la CCI ou la CMA de MARTINIQUE
pour découvrir son offre de services :

INFORMATION • CONSEIL
ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL
MISE EN RELATION CÉDANTS-REPRENEURS

Une solution à chaque étape de votre projet !

*Retrouvez vos contacts en région
à la fin de ce guide.*



Avancez avec MÉTHODE

Vous êtes chef d'entreprise et vous envisagez de transmettre votre affaire ? Ce guide vous est destiné !

En abordant les aspects juridiques, fiscaux et sociaux, il vous aidera à vous poser les "bonnes questions" et facilitera votre dialogue avec les spécialistes et conseillers d'entreprise.

Nous espérons que ces informations contribueront à la réussite de votre projet de transmission et à "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 !

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,
- réaliser le diagnostic de votre entreprise,
- accéder aux réseaux d'experts de la transmission,
- donner une visibilité maximale à votre offre de cession en diffusant une annonce sur le site www.transentreprise.com,
- être mis(e) en contact avec des repreneurs potentiels.

Sommaire

TOUT SAVOIR POUR BIEN ORGANISER VOTRE TRANSMISSION 8

CHOISISSEZ UN MODE DE TRANSMISSION ADAPTÉ A VOTRE SITUATION 9

Transmission à titre gratuit 9

Donation simple 10

Donation-partage 10

Transmission à titre onéreux 11

Vente du fonds 12

Cession de titres de société 15

Cession de droit-au-bail ou pas-de-porte 16

Location-gérance 17

LA FISCALITÉ NE DOIT PLUS AVOIR DE SECRET POUR VOUS ! 19

Fiscalité du repreneur : droits de mutation ... 19

Transmission à titre gratuit 19

Droits de donation ou succession 19

Mécanisme de rappel fiscal des donations 21

Donation aux salariés 21

Abattement applicable sur certaines successions
ou donations (disposition "Dutreil") 21

Réduction de droits de donation liée à l'âge du
donateur 23

Paiement différé et fractionné des droits 23

Transmission à titre onéreux 23

Droits de mutation dus par l'acquéreur
en cas d'achat de : 23

• fonds de commerce, clientèle ou droit-au-bail 23

• parts sociales ou actions de société 24

Fiscalité du cédant : imposition des plus-values professionnelles..... 25

Vente des éléments d'une entreprise individuelle 25

Plus-values professionnelles..... 25

Dispositifs d'exonération des plus-values 26

Vente de titres (parts ou actions) d'une
société soumise à l'IS 28

• Principe 28

• Abattements pour durée de détention 28

• Focus sur le dispositif de cession
et départ en retraite du dirigeant de PME 29

Vente de l'activité par une société soumise à l'IS 30

AUTRES IMPÔTS ET TAXES LIÉS À LA CESSIION DE VOTRE AFFAIRE 31

PRENEZ EN COMPTE LES ASPECTS SOCIAUX	33
Quel devenir pour votre personnel ?	33
Pensez à votre retraite	33
Information des salariés préalablement à la cession	35
Mesures spécifiques liées au départ à la retraite	37
Accompagnement au départ à la retraite des travailleurs indépendants	37
Cumul emploi-retraite	38
Tutorat en entreprise	39

PRÉPAREZ VOTRE TRANSMISSION	40
--	----

ÉLABOREZ UN DOSSIER DE PRÉSENTATION DE VOTRE ENTREPRISE	41
--	----

FOCUS SUR LES ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX DE LA TRANSMISSION	42
---	----

GAGNEZ DU TEMPS, DÉTERMINEZ LE JUSTE PRIX	44
--	----

DIFFÉRENTES APPROCHES EN MATIÈRE D'ÉVALUATION	45
Évaluation en fonction du chiffre d'affaires	46
Évaluation par la rentabilité économique	46
Méthode de l'Actif Net Corrigé (ANC) ou Actif Net Réévalué (ANR)	50
Méthode du Goodwill	50
Méthode des comparables	50
Cas particulier : évaluation du droit-au-bail ou pas-de-porte	51

PETIT GUIDE DES FORMALITÉS	52
---	----

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.

Faire également le bilan
de votre situation patrimoniale.

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, cabinets d'affaires, ...
- Assureurs
- Banques
- Caisses de retraite
- Services fiscaux
- ...

ÉVALUER VOTRE AFFAIRE

Temps de préparation : selon le

ARRIVÉE

OÙ TROUVER UN REPRENEUR ?

- Dans l'entreprise
- Dans la famille
- Dans la branche professionnelle (syndicats, revues professionnelles, ...)
- Auprès des professionnels spécialisés dans la vente des entreprises
- En diffusant votre offre de cession 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 : **TRANSENTPREPRISE**

NÉGOCIER LA CESSION

À QUI TRANSMETTRE ?

- Un tiers
- Un proche
- Votre (vos) enfant(s)
- Un (des) salarié(s)
- Un associé
- 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



mode de transmission 5 ans à l'avance

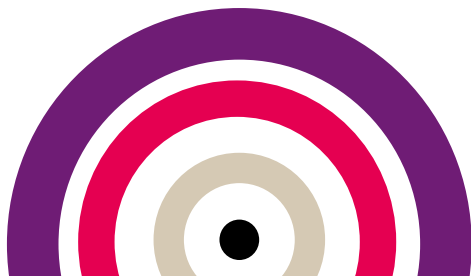
TOUT SAVOIR POUR BIEN ORGANISER VOTRE TRANSMISSION

*L*e manque d'anticipation ou d'organisation de la transmission 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.



CHOISISSEZ UN MODE DE TRANSMISSION ADAPTÉ À VOTRE SITUATION

Que vous souhaitiez vendre :

- votre fonds de commerce ou fonds artisanal (que l'entreprise soit exploitée sous forme individuelle ou en société),
 - des titres de société,
 - ou encore l'immeuble dans lequel est exploitée votre entreprise,
- différents modes de transmission peuvent être envisagés.

Transmission à titre gratuit	Transmission à titre onéreux
<p>De son vivant :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Donation simple • Donation-partage <p>Après son décès :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Testament • Mandat à effet posthume 	<ul style="list-style-type: none"> • Vente fonds de commerce ou fonds artisanal • Cession titres de société • Cession droit-au-bail (ou pas-de-porte)

D'autres solutions, temporaires, existent comme :

- la location-gérance (pouvant être assortie d'une promesse de vente),
- la location du local professionnel.

Transmission à titre gratuit

Une transmission à titre gratuit suit 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 restant complexe, il est conseillé de faire appel à un spécialiste (notaire, avocat, ...).

Dans tous les cas, une évaluation de la valeur du fonds ou des titres de l'entreprise devra être réalisée pour déterminer les droits de donation ou de succession.

> Donation simple

C'est un acte par lequel le cédant (le donateur) transfère la propriété de son fonds ou de titres de sa société à son successeur (le donataire) sans contrepartie financière. Seuls les droits de mutation à titre gratuit sont dus par le donataire, auxquels il faut ajouter la taxe départementale de publicité foncière lorsque la donation inclut un immeuble.

Sauf dans de rares exceptions, une donation est un acte irrévocable ; il convient donc de s'entourer de précautions et de conseils pour sa réalisation. Par ailleurs, s'agissant d'une donation d'entreprise, et a fortiori lorsqu'elle porte sur un bien immobilier (murs commerciaux par exemple), celle-ci doit être constatée par un acte notarié.

> 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 co-donateur des biens communs (il n'intervient à l'acte que pour donner son consentement). On parle de donation conjonctive.

Dans ces cas, le chef d'entreprise peut décider de ne donner que la nue-propriété de son entreprise et en conserver l'usufruit ; il opte alors pour la donation-partage avec réserve d'usufruit. Les droits sont alors perçus 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 obligatoirement 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.

BON À SAVOIR

- *Dans un cas comme dans l'autre, il est recommandé de se rapprocher d'un professionnel du droit afin de bénéficier de conseils avisés.*
- *Le donataire (successeur) doit déclarer la donation à l'Administration fiscale et, éventuellement, s'acquitter des droits de donation.*

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 23.06.06 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'inaptitude 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 considérée 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 des professionnels du chiffre et du droit (experts-comptables, avocats, notaires, ...) 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.

I 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 droit au bail et, le cas échéant, les éléments spécifiques : nom de domaine, marques, brevets, licences, autorisations administratives, contrats de concession ou de franchise 	<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"> • À leur spécificité • Aux activités réglementées 	<p>ATTENTION</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ne pas inclure dans cette liste le matériel faisant l'objet d'un crédit-bail • Le stock de marchandises n'entre pas dans la valeur du fonds. Il est valorisé et cédé à part

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

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

En revanche :

- Mises à part quelques exceptions (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.

- Ni les créances, ni les dettes du cédant ne font partie de la cession, sauf si l'acte de vente le prévoit expressément (arrêt de la Cour de Cassation, chambre commerciale du 07.07.09, 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 préalable 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 auprès des impôts dans un 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 de vente 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'acquérir.

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 ou des dommages et intérêts. 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 et de préciser la date et le lieu prévus pour la signature de l'acte définitif.

BON À SAVOIR

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.

I L'acte de vente

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

Compte tenu de l'importance qu'il revêt, il est recommandé de s'entourer d'un maximum de garanties pour sa rédaction.

La consultation d'un spécialiste est donc fortement conseillée même si, depuis le 21.07.19, l'acte de cession ou d'apport en société d'un fonds de commerce n'est plus assorti de mentions obligatoires spécifiques (cf. article 1^{er} de la loi n° 2019-744 du 19.07.19).

BON À SAVOIR

- **La cession du stock est indépendante de la vente du fonds. Pour éviter toute contestation, la cession du stock doit s'effectuer à partir d'un inventaire contradictoire (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.**
- **Une clause de non-concurrence à la charge du cédant est souvent insérée dans l'acte de vente empêchant ce dernier d'exercer une activité similaire dans un périmètre proche de l'entreprise, protégeant ainsi l'acquéreur d'une concurrence qui pourrait être considérée comme déloyale. Pour être valable, cette clause doit indiquer précisément le type d'activité que le vendeur ne peut pas exercer et elle doit être limitée à la fois dans le temps et dans l'espace.**

I Le paiement de votre fonds

• Modalités

Dans la pratique, deux solutions sont envisageables :

- Paiement comptant

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.

- Paiement à terme / crédit vendeur

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.

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 Bulletin Officiel Des Annonces Civiles et Commerciales - BODACC, augmenté de 3 mois de délais fiscaux.

• 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 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.

• Clause de solidarité au paiement des loyers

En cas de cession d'un 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.

La loi "Pinel" (loi n° 2014-626 du 18.06.14) :

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

BON À SAVOIR

- *Si le loyer ou les clauses du bail venaient à être 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.*
- *Depuis le 22.05.19 (Loi Pacte - article 64), dans le cas particulier de la reprise des entreprises en redressement ou liquidation judiciaire, il n'est plus possible de faire valoir la clause de solidarité inversée (du cessionnaire envers le cédant).*

• 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 portant 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) a 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'opérations 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 d'entreprise en société, les associés peuvent proposer à l'acquéreur la vente des titres de société (actions ou parts sociales) plutôt que la vente du fonds.

Dans ce cas, il y a cession non pas d'un élément isolé de l'entreprise (le fonds) mais de l'ensemble des éléments actifs et passifs de l'entreprise (fonds, 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 ou artisanal 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,
- 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.

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 18.06.14 ont renforcé l'encadrement des baux commerciaux

- 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 des locaux monovalents (limités à une seule utilisation), les baux des locaux à usage exclusif de bureaux et les baux des locaux de stockage.
- 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).
A noter, depuis le 22.05.19 (Loi Pacte - article 64), il n'est plus possible de faire valoir la clause de solidarité inversée (du cessionnaire envers le cédant) dans le cadre de procédures collectives.
- Le locataire bénéficie d'un droit de préférence en cas de vente. Ainsi, depuis le 18.12.14, 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.

Déspécialisation 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 prochaine 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, également appelée "gérance libre", 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 bailleur - le propriétaire du 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 locataire-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

I Pour le bailleur du fonds :

- La loi n° 2019-744 du 19.07.19 (art. 2) a mis fin à l'obligation d'exploitation du fonds par le bailleur pendant 2 ans au moins avant sa mise en location-gérance. Depuis l'entrée en vigueur de cette loi, le 21.07.19, le bailleur peut donc, à tout moment, donner son fonds en location-gérance dès lors que ce fonds a été préalablement exploité.
- Une demande d'autorisation expresse doit être adressée au propriétaire des locaux si le bailleur est titulaire d'un bail commercial imposant une exploitation personnelle du fonds dans les locaux loués.

I 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 sans en changer la nature de l'activité.
- S'engager à exploiter le fonds à ses risques et périls.

> Caractéristiques du contrat

Un avis doit être publié dans un journal d'annonces légales 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.

BON À SAVOIR

- **Les contrats de travail attachés au fonds le suivent.**
- **Jusqu'à la publication du contrat de location-gérance, 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. De même, jusqu'à la publication du contrat, il est solidairement responsable, avec le locataire-gérant, des impôts directs dus dans le cadre de l'exploitation du fonds. Autrement dit, à partir de la publication du contrat de location-gérance, seul le locataire-gérant est 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 déprécié. 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 la valeur du fonds ou des 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 votre expert-comptable ou à contacter le Centre des Impôts dont vous relevez.

Fiscalité du repreneur : 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.

Transmission à titre gratuit	Transmission à titre onéreux
<ul style="list-style-type: none"> • Donation simple • Donation-partage • Succession 	<ul style="list-style-type: none"> • Vente fonds de commerce ou fonds artisanal • Cession de parts ou d'actions de société

> Transmission à titre gratuit

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

• Droits de donation ou succession

- Ils varient en fonction du lien de parenté avec le donateur (ou le défunt), et de la valeur des biens recueillis.



- Ils 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 01.01.20)		
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 €	aucun abattement

(*) 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 01.01.20) Taux en vigueur après déduction des abattements		
Héritier ou donataire	Tranche taxable	Taux (%)
• Entre époux et partenaires liés par un PACS (barème 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 €	40
	au-delà de 1 805 677 €	45
• Héritier 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 €	30
	de 902 838 à 1 805 677 €	40
• Frères et sœurs	jusqu'à 24 430 €	35
	au-delà de 24 430 €	45
• Autres transmissions Jusqu'au 4 ^{ème} degré inclus Au-delà du 4 ^{ème} degré ou non-parents (valable pour le concubin)	sur la part nette taxable	55
		60

• **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 à ses salariés et que la donation est consentie en pleine propriété.

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.

Cet abattement est subordonné à la condition que le donateur ait détenu l'entreprise depuis plus de 2 ans, s'il l'a acquise à titre onéreux.

• **Abattement applicable sur certaines successions ou donations** (disposition "Dutrel")

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 sociétés soumises 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 au moins 17 % des droits financiers et 34 % des droits de vote de la société transmise (10 % des droits financiers et 20 % des droits de vote si elle est cotée).

Depuis 2019, cet engagement peut être pris désormais par une personne seule, sous les mêmes conditions.

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 de Pacs, ou depuis 2019 son concubin notoire :

- détient depuis 2 ans au moins les seuils 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.

BON 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".

Si l'engagement collectif est réputé acquis, il est possible de passer directement à l'engagement individuel présenté ci-après :

- **Lors de la transmission des titres, chaque donataire, héritier ou légataire doit s'engager 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 collectif, puis engagement individuel).

- **Une fonction de direction, ou l'activité professionnelle principale, doit être exercée par l'un des donataires, héritiers ou 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 le ou 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 ou donation partielle de titres à un autre signataire de l'engagement collectif, l'exonération partielle est remise en cause pour le cédant ou le donateur seulement à hauteur des titres cédés ou donnés.
- 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 les seuils de détention requis sont toujours atteints ou si l'acquéreur adhère à l'engagement (pour respecter à nouveau les seuils), 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 ; 1/20^{ème} 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, clientèle ou droit-au-bail

Tarif des droits en vigueur par tranche (*) (au 01.01.20)

Prix (ou valeur vénale)	Barème
• tranche inférieure à 23 000 €	0 %
• tranche entre 23 000 € et 200 000 €	3 %
• tranche supérieure à 200 000 €	5 %

(*) Exemple page suivante.

Exemple pour un fonds de commerce acheté 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 au moins 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 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 total 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 :

$[100\ 000\ € - (50\ \% \times 23\ 000\ €)] \times 3\ \% = 2\ 655\ €$.

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-avant 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.

Fiscalité du cédant : imposition des plus-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. L'impôt sur la plus-value différera selon le bien cédé et le régime d'imposition de l'entreprise.

> Vente des éléments d'une entreprise individuelle

I 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 :

$$\text{PLUS-VALUE} = \text{Prix de cession} - (\text{valeur d'origine} - \text{amortissement}^*)$$

*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 vous renseigner auprès votre expert-comptable.

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, depuis 2018, au taux forfaitaire de :

- 12,8 % au titre de l'impôt sur le revenu,
- et 17,2 % pour les prélèvements sociaux, soit un taux global (dit "flat tax") de 30 %.

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

Exemple pour un exploitant soumis à l'IR :

Prix de cession du fonds 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 30 %, soit 6 000 €

Prix de cession du fonds	A	€
Prix d'achat	B	€
Plus-value de cession	A-B = C	€
Votre impôt sur les plus-values	C x %	€

 **BON À SAVOIR**

Il est à noter qu'en cas de cession assortie d'un crédit-vendeur, le cédant peut bénéficier, sous conditions, d'un étalement du paiement de l'impôt sur la plus-value réalisée.

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, en fonction des recettes** (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 suivantes 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).

Imposition des plus-values nettes	
<p>Recettes annuelles < ou égales à :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 250 000 € HT pour les activités commerciales ou agricoles • 90 000 € HT pour les prestataires de services 	Exonération totale
<p>Recettes annuelles comprises entre :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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
<p>Recettes annuelles > à :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 350 000 € HT pour les activités commerciales ou agricoles • 126 000 € HT pour les prestataires de services 	Pas d'exonération

La moyenne des recettes annuelles 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, quindecies 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 d'impôt :

- totalement, si la valeur des éléments cédés (hors actifs immobiliers) servant de base de calcul aux droits d'enregistrement est inférieure ou égale à 300 000 €,
- partiellement, si la valeur des éléments cédés est supérieure à 300 000 € et inférieure à 500 000 €.

Conditions cumulatives :

- **Il ne doit pas exister de lien de dépendance entre le cédant et le cessionnaire**, au jour de la cession et pendant les 3 années suivant la cession à titre onéreux. Le cédant ne doit pas détenir directement ou indirectement plus de 50% des droits de vote ou droits sociaux, ni exercer la direction effective de l'entreprise cédée.

En cas de transmission à titre onéreux de parts de sociétés de personnes assimilées à une branche complète d'activité, le cédant ne doit détenir, directement ou indirectement, aucun droit de vote ou droit dans les bénéfices sociaux de l'entreprise cessionnaire.

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

Cas particulier : 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.

- **L'entreprise doit être soumise à l'IR**

Cependant, ce dispositif s'applique aussi lorsqu'une société, soumise à l'IS, cède une branche complète d'activité. Dans ce cas, cette mesure s'applique :

- 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€,
- et si 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'impôt sur le revenu (IR) s'applique, en cas de cession à titre onéreux, dans le cadre d'un départ à la retraite :

- d'un entrepreneur individuel soumis à l'IR,
- d'un associé de société de personnes, soumis à l'IR, cédant l'intégralité de ses droits dans la société où 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 CA inférieur à 50 M€, soit ayant un total de bilan inférieur à 43 M€),
- le cédant doit cesser, 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, directement ou indirectement, plus de 50 % des droits de vote ou des droits sociaux dans la société cédée, au jour de la cession et pendant les 3 années suivant l'opération.

L'exonération des plus-values pour départ à la retraite concerne uniquement l'impôt sur le revenu, les prélèvements sociaux restent dus.

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

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

Il est important de bien vous informer et de vous rapprocher de votre expert-comptable pour faire le point.

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

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.

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.

I Principe (loi de finances pour 2018)

Depuis le 01.01.18, les plus-values de cession de titres sont soumises, de plein droit, au prélèvement forfaitaire universel (PFU) encore appelé Flat Tax, de :

- 12,8% au titre de l'impôt sur le revenu (IR),
- auquel s'ajoutent 17,2% de prélèvements sociaux, soit une imposition globale de 30 %.

Cependant, si cela s'avère plus favorable, le cédant pourra choisir de soumettre son imposition de la plus-value au barème progressif de l'impôt sur le revenu. Il pourra bénéficier, dans ce cas, des abattements pour durée de détention, mais uniquement pour les titres acquis ou souscrits au plus tard le 31.12.17.

Les abattements pour durée de détention décrits ci-après ne s'appliqueront plus aux titres acquis à partir du 01.01.18.

I Abattements pour durée de détention

Il existe deux types d'abattement : l'abattement de droit commun et l'abattement renforcé.

• Abattement de droit commun

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.

- **Abattement renforcé** (art. 150-0 D et 150-0 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, non issues d'une concentration, restructuration, extension ou reprise d'activités préexistantes et répondant à la définition communautaire de la PME),
- départ en retraite du dirigeant d'une PME lorsque certaines conditions sont respectées (cf focus 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

Le dispositif permettant aux dirigeants de PME partant à la retraite de bénéficier d'un abattement de 500 000 € sur les gains réalisés lors de la cession de leurs titres est reconduit jusqu'au 31.12.2022.

Pour les cessions de titres réalisées entre le 01.01.18 et le 31.12.22, il sera applicable quelles que soient les modalités d'imposition des plus-values (flat tax ou barème progressif de l'IR).

En revanche, il ne sera pas cumulable avec les abattements pour durée de détention maintenus dans le cadre de l'option pour l'imposition à l'IR. En conséquence, si le dirigeant opte pour l'imposition à l'IR, il devra choisir entre l'abattement fixe de 500 000 € ou l'abattement pour durée de détention.

Pour que ce dispositif d'abattement puisse s'appliquer, un certain nombre de conditions attachées à la société, au chef d'entreprise et aux titres cédés doivent être réunies :

- **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€,
- dont le capital est 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,
- soumise à l'IS, dans les conditions de droit commun,
- ayant 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).

- **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.

En outre, pendant les 5 années précédant la cession, il doit, sans interruption :

- avoir occupé certaines fonctions de direction dans la société et en avoir perçu une rémunération normale représentant au moins 50 % de ses revenus professionnels,
- 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.

Enfin, 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 des titres, sur plus de 50 % des droits dans les bénéfices sociaux.

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 avec l'aide d'un spécialiste.

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

I 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 HT) dans la limite de 38 120 € de résultat ; l'excédent étant taxé à 28 % jusqu'à 500 000 € et 31 % au delà*.

* taux hors contributions additionnelles à l'IS pour les exercices ouverts en 2019.

A noter la baisse progressive du taux de l'IS jusqu'en 2022, prévue comme suit par la loi de finances 2018, pour les PME dont le CA est < 7,63 M€ :

Exercice fiscal*	Tranches de bénéfices imposables		
	< 38 120 €	entre 38 120 € et 500 000 €	> 500 000 €
2019	15 %	28 %	31 %
2020	15 %	28 %	
2021	15 %	26,5 %	
2022	15 %	25 %	

* année d'ouverture de l'exercice fiscal

I 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 une quote-part de 12 % de la plus-value étant, en pratique, taxable à l'IS dans les conditions de droit commun,
- les produits nets tirés de la sous-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 CESSIION 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 du fait de la cession,
- des plus ou moins-values professionnelles (décrites précédemment).

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, télétransmettre 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 indiquant le chiffre d'affaires réalisé jusqu'à la date de cessation (intégrant 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 (CET)

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 01.01.10.

La CET est due par l'exploitant en place au 1^{er} janvier de l'année de cession. En cas de cession en cours d'année, le cédant reste redevable de la CET pour l'année entière. Toutefois, cédant et acquéreur peuvent prévoir dans l'acte de vente une répartition de cette imposition.

Concernant la cotisation foncière des entreprises (CFE), 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 effectuer par voie dématérialisée, 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 globale du fonds de commerce entraîne en principe le paiement de la TVA. Le cédant doit déposer une déclaration de TVA dans les 30 jours de l'opération (60 jours s'il est soumis au régime simplifié). Toutefois, cette opération est exonérée de TVA si la vente porte sur l'intégralité du fonds de commerce (la cession ne doit pas concerner des éléments du fonds pris isolément) et si l'acquéreur est redevable de la TVA.

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 figurant à l'acte sont solidaires du paiement envers l'Administration fiscale.*

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 ?

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, art L1224-1), sauf cas très spécifiques visés par la loi Travail du 08.08.16 et l'Ordonnance Macron du 22.09.17.

L'acquéreur 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

Les informations ci-après s'appuient sur la législation en vigueur au 01.01.19. Elles ne tiennent pas compte de la future réforme des retraites qui envisage la mise en place d'un nouveau système de retraite universel dit "à points". Soyez par conséquent attentif aux règles à venir concernant ce futur régime.

> A quel moment devez-vous vous préoccuper de votre retraite ?

Pour les assurés nés à partir de 1955, l'âge légal de départ à la retraite est fixé à 62 ans et l'âge de la retraite à taux plein à 67 ans.

Le travailleur indépendant peut prendre sa retraite :

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

Cas particuliers sous conditions :

- à partir de 56 ans, dans le cadre d'un départ anticipé pour carrière longue,
- à partir de 55 ans pour les assurés handicapés.

BON À SAVOIR

- Contactez la Caisse d'Assurance Retraite et de la Santé au Travail (CARSA) pour faire évaluer le montant des cotisations versées, ou restant à verser pendant votre activité, ainsi que le montant prévisible de votre retraite.
- Le site www.info-retraite.fr vous permet de vous informer sur vos droits à la retraite et de calculer le montant de votre pension en fonction de l'âge de départ à la retraite.

> Comment demander votre retraite ?

• Deux ans avant

Informez-vous et faites un point complet sur l'ensemble de vos droits à la retraite en consultant votre relevé individuel de situation (relevé de carrière inter-régimes) et l'estimation indicative globale de votre future retraite. Ces 2 documents sont téléchargeables en ligne. Signalez toute anomalie éventuelle dans la reconstitution de votre carrière.

• Six mois avant

L'attribution de la retraite n'étant pas automatique, il faut en faire la demande auprès de la caisse de retraite de la dernière activité (CARSAT si vous êtes commerçant ou artisan), en indiquant la date que vous avez choisie comme point de départ à la retraite. Cette date ne peut pas être antérieure au 1^{er} jour du mois suivant votre demande, ni fixée avant la date de l'âge légal de départ à la retraite, sauf dans le cas d'une retraite anticipée.

Dorénavant, il est possible de demander sa retraite en ligne, en se connectant à son compte retraite sur www.info-retraite.fr : ce service permet de demander la liquidation de ses droits propres, en une seule fois, à l'ensemble des régimes de retraite (de base et complémentaires) et de déposer en ligne les documents nécessaires à la constitution du dossier de demande de retraite.

À la date choisie, vous pouvez cesser votre activité professionnelle indépendante : dans ce cas, vous devez fournir à votre caisse un certificat de radiation au RCS ou au RM (cette pièce peut être transmise ultérieurement). 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 ci-après).

> Comment sera calculée votre retraite ?

Depuis 1973, et jusqu'à la date de mise en place de la future réforme des retraites prévue par l'État, la retraite de base des indépendants est calculée selon la formule suivante :

$$\text{Revenu annuel moyen} \times \text{Taux de retraite} \\ \times \text{Nombre de trimestres d'assurance validés} \\ / \text{Durée de référence}$$

Le montant de la retraite est calculé en fonction :

- Du revenu professionnel annuel moyen, sur la base des 25 meilleures années cotisées (tous régimes confondus), dans la limite du plafond annuel de la Sécurité Sociale (soit 41 136 € en 2020). Le nombre des meilleures années pris en compte pour votre revenu de base varie selon votre année de naissance. Il est de 25 ans pour les assurés nés à partir de 1953.
- Du taux de retraite (le taux le plus favorable étant le "taux plein" de 50%) et du nombre de trimestres d'assurance.
- De la durée de référence qui varie selon l'année de naissance. Elle passe progressivement de 166 trimestres, pour ceux nés en 1955, à 172 trimestres, pour ceux nés à partir de 1973.

Sous certaines conditions, vous pouvez demander votre retraite anticipée (carrières longues, handicap, ...).

Pour en savoir plus sur votre situation au regard de la retraite, renseignez-vous auprès de la CARSAT de votre lieu de résidence ou sur le site www.lassuranceretraite.fr.

Information des salariés préalablement à la cession

La loi relative à l'Économie Sociale et Solidaire (ESS) n° 2014-856 du 31.07.14, dite "loi Hamon", prévoit l'obligation, pour toute entreprise de moins de 250 salariés, d'informer chacun d'entre eux au moins deux mois avant la conclusion du contrat de vente, pour leur permettre de présenter, s'ils le souhaitent, une offre de reprise de l'entreprise.

La "loi Macron" adoptée le 06.08.15 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 28.12.15 et 04.01.16.

> 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 pas d'obligation d'information :

- pour les entreprises de 250 salariés et plus,
- s'il s'agit de la vente d'un fonds artisanal, libéral ou rural,
- lorsque la transmission d'entreprise se réalise par :
 - succession,
 - liquidation du régime matrimonial,
 - cession au conjoint ou partenaire de Pacs, 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.



BON À SAVOIR

N'hésitez pas à envisager la reprise de votre entreprise par un ou plusieurs de vos salariés.

Cette solution comporte des avantages pour les employés, le dirigeant cédant et pour l'entreprise elle-même, car les salariés détiennent les savoir-faire techniques nécessaires à son fonctionnement et connaissent son environnement. Autant d'atouts pour assurer une transition en douceur et la pérennité de l'entreprise.

Ce passage de relais se fera d'autant mieux qu'il sera anticipé, organisé et complété, si besoin, par des formations adaptées, notamment pour que le(s) repreneur(s) maîtrise(nt) les aspects administratifs et de gestion.

> Modalités d'information

I 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 porte également sur les orientations stratégiques de l'entreprise.

I 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 a 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 avis de réception, la date de réception de l'information étant alors celle 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.

Les salariés informés sont tenus à une obligation de discrétion ; tout manquement constitue une faute justifiant une sanction disciplinaire (pouvant aller jusqu'au licenciement) et le salarié s'expose à être poursuivi pour réparation du préjudice subi par le cédant.

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. Des dommages et intérêts peuvent aussi être versés aux salariés en cas de préjudice causé par la faute du chef d'entreprise.

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.

Mesures spécifiques liées au départ à la retraite

> Accompagnement au Départ à la Retraite des travailleurs indépendants

Un dispositif d'Accompagnement au Départ à la Retraite (ADR) permet de verser une aide financière, sous conditions, aux travailleurs indépendants confrontés, lors du départ à la retraite, à des difficultés financières en raison de la cessation d'activité ou faute d'avoir cotisé suffisamment.

I Qui sont les bénéficiaires ?

L'ADR est attribué aux assurés chefs d'entreprise, artisans ou commerçants, qui remplissent les conditions suivantes :

- avoir atteint l'âge légal de la retraite (62 ans),
- avoir été majoritairement affilié en tant qu'artisan et/ou commerçant, sur l'ensemble de sa carrière,
- être en activité et cotiser au titre de cette activité indépendante, c'est-à-dire être encore inscrit au RCS ou RM, jusqu'à la date effective de départ à la retraite,
- avoir cotisé plus de 15 années et avoir acquis 60 trimestres d'activité en tant qu'indépendant,
- être non-imposable sur les revenus pour les 2 années civiles qui précèdent le passage à la retraite.

Le conjoint collaborateur peut bénéficier de l'ADR s'il remplit les critères d'éligibilité.

BON À SAVOIR

L'ADR est compatible avec la reprise d'une activité professionnelle dans le cadre du cumul emploi-retraite.

I 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 €.

I Comment l'obtenir ?

A partir du 01.01.20, l'interlocuteur du travailleur indépendant pour toute question liée à la retraite est la CARSAT de son lieu de résidence (en remplacement de la Sécurité Sociale des Indépendants).

La demande d'aide doit se faire, par courrier, auprès du service Action Sanitaire et Sociale de la CARSAT :

- dans les 12 mois à compter de la date de départ à la retraite,
- dans les 6 mois qui précèdent le départ à la retraite pour les cotisants non à jour.

La commission d'Action Sanitaire et Sociale examine la demande et informe le demandeur de sa décision et du montant de l'aide financière éventuellement attribuée.

Certaines pièces doivent accompagner la demande :

- extrait d'acte de naissance,
- certificat d'immatriculation au RCS ou RM datant 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 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.

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

Pour en savoir + :

www.lassuranceretraite.fr/portail-info/sites/pub/home/actif/travailleur-independant/depart-retraite/aide-depart-retraite-inde.html

> Cumul emploi-retraite

Pour obtenir votre pension de retraite relevant du régime des travailleurs indépendants, 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 des régimes de retraite obligatoires correspondants,
- compléter 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.



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, sauf exceptions comme la retraite progressive qui permet de bénéficier d'une partie de sa retraite tout en poursuivant une activité professionnelle à temps partiel.

Pour en savoir + :

[adressez-vous à votre caisse de retraite CARSAT - www.lassuranceretraite.fr.](http://www.lassuranceretraite.fr)

I Cumul emploi-retraite libéralisé

Pour bénéficier du dispositif de cumul emploi-retraite libéralisé, vous permettant de cumuler votre pension de retraite et votre revenu professionnel d'indépendant sans limite de plafond, vous devez remplir les conditions suivantes :

- avoir l'âge légal de la retraite,
- 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 de base et complémentaire 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 dernière condition remplie.

I Cumul emploi-retraite plafonné

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

- le plafond annuel de la Sécurité Sociale (41 136 € en 2020) et sous réserve d'exercer 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 (20 568 € en 2020) pour toutes les autres zones.

En cas de dépassement de ces plafonds, le versement des pensions de retraite de base et complémentaire peut être suspendu pour chaque année de cumul pendant une durée maximum de 12 mois.

Cas particulier

Si vous commencez une activité (libérale, agricole) relevant d'un régime de retraite différent de vos pensions (indépendant, 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.

I Impact sur votre retraite complémentaire du cumul emploi-retraite

Le régime de retraite complémentaire des indépendants 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.

I 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.

> Tutorat en entreprise

Afin de favoriser les transmissions d'entreprises, la loi du 02.08.05 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, sa rémunération est soumise aux cotisations sociales pour l'assurance maladie et la retraite, sur la base du montant qu'il reçoit dans le cadre de la convention.

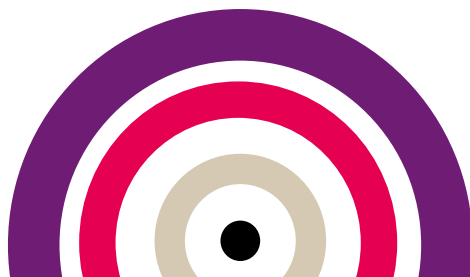
Le tuteur n'est pas obligé de liquider sa retraite. Il peut ainsi continuer de valider des trimestres.

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 actions correctives à mettre en place pour y remédier, ainsi que 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, stocks, matériel de production, matériel informatique (mesures de protection du système et des données),
- respect des dispositions légales et réglementaires (hygiène, sécurité, accessibilité, environnement, ...),
- ressources humaines (organigramme, rôle du dirigeant, personnes clés, salariés, ancienneté, savoir-faire, ...),
- 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 comptes de résultats,
- une photocopie du bail et des contrats d'assurance,
- une quittance de loyer, les contrats de concession, de franchise ou de distribution, les contrats de travail et la convention collective, s'il y a lieu,
- un extrait Kbis (à demander auprès du Greffe ou à commander en ligne sur www.infogreffe.fr),
- le diagnostic économique et l'évaluation de l'entreprise, s'ils ont été réalisés.

BON À SAVOIR

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 clé 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 (amiante, 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 telles 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 votre 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.

BON À SAVOIR

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



GAGNEZ DU TEMPS, DÉTERMINEZ LE JUSTE PRIX

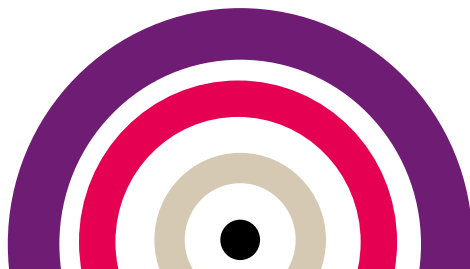
La transmission d'une entreprise, quelles que soient sa taille et son activité, passe toujours par l'évaluation de celle-ci. Évaluer une entreprise ne relève ni du hasard ni d'une quelconque formule magique. Seule la connaissance générale de l'entreprise, tant au niveau interne qu'externe, et la prise en compte d'éléments économiques et financiers, permettent 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 surtout 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 formule d'évaluation "universelle", 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 rapportera"

Encore appelée méthode de "flux" ou "rendement", 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**

Cette approche permet d'avoir une première idée de la valeur et surtout une indication sur la qualité du fonds. 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**

Cette méthode mixte, principalement utilisée dans les évaluations de PME, combine la méthode d'évaluation patrimoniale à une approche dynamique basée sur le rendement de l'entreprise.

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 :

- Ils font bien souvent référence à des statistiques nationales.
- 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, ...).
- Enfin, le chiffre d'affaires n'est pas un indicateur de rentabilité !

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

Chiffre d'affaires HT (moyenne sur les 3 dernières années) €
Barème correspondant à l'activité	x
Estimation de la valeur du fonds	= €



> 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 lorsque toutes les ventes ont été encaissées et que toutes les charges d'exploitation ont été déduites. Il indique la rentabilité du système de production de l'entreprise, indépendamment de sa politique de financement et d'investissement, et des événements exceptionnels.

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

Calcul de l'Excédent Brut d'Exploitation

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 de l'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 1 à 7 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) €
+ ou - Charges à réintégrer (non afférentes à l'exploitation normale de l'activité) €
+ ou - Produits à réintégrer (non afférents à l'exploitation normale de l'activité) €
EBE reconstitué (A)	= €

Étape 2 :

Application de la méthode d'estimation

EBE reconstitué (A) €
Coefficient multiplicateur	x €
Estimation de la valeur du fonds	= €

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 (EBE), 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.

BON À SAVOIR

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, ainsi que le stock.

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- Trésorerie de départ de l'activité estimée à 7 000 €.
- 3- Capacité de remboursement d'emprunt :
55 000 € - 24 000 € - 7 000 € = 24 000 €.

Calcul du prêt bancaire : en fonction des tables financières, on sait que pour 1 500 € empruntés à un taux de 1,5 % (*) sur 7 ans, il faut rembourser 18,82 € par mois. Le prêt bancaire possible pour pouvoir rembourser 24 000 € par an sera donc de :

$$\frac{24\,000\ \text{€}}{12\ \text{mois}} \times \frac{1\,500\ \text{€}}{18,82\ \text{€}} = 159\,405\ \text{€}$$

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 :

$$159\,405\ \text{€} \times \frac{100}{70} = 227\,721\ \text{€}$$

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



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

Ressources (€/an)	Emplois (€/an)	
EBE reconstitué (A) <input style="width: 150px;" type="text"/> €	Hypothèse rémunération exploitant <input style="width: 150px;" type="text"/> €	<input style="width: 150px;" type="text"/> €
	Avance de trésorerie <input style="width: 150px;" type="text"/> €	<input style="width: 150px;" type="text"/> €
	Autres, précisez <input style="width: 150px;" type="text"/> €	<input style="width: 150px;" type="text"/> €
Part pouvant être affectée au remboursement de l'emprunt (ressources - emplois) (B)		<input style="width: 150px;" type="text"/> €

Estimation de la valeur du fonds

EBE reconstitué (A)	<input style="width: 150px;" type="text"/> €
Part de l'EBE pouvant être affectée au remboursement de l'emprunt (B)	<input style="width: 150px;" type="text"/> €
Hypothèse de prêt bancaire (C) = $\frac{B}{12 \text{ mois}} \times \frac{1\,500}{18,82^{(*)}}$	<input style="width: 150px;" type="text"/> €
Estimation de la valeur du fonds (D) = $C \times \frac{100}{70}$	<input style="width: 150px;" type="text"/> €

(*) Selon les barèmes communiqués par les organismes bancaires, on sait que pour 1 500 € empruntés à un taux de 1,5 % sur 7 ans, il faut rembourser 18,82 € 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 %	=	18,50 €	2,5 %	=	19,48 €
1,5 %	=	18,82 €	3 %	=	19,82 €
2 %	=	19,15 €	3,5 %	=	20,16 €

> 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, réévaluations les plus fréquemment réalisés, on trouve :

- réévaluation des biens ayant pris ou perdu de la valeur (immobilier, terrain, fonds de commerce, stocks, ...),
- réintégration 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.

Quand 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 prévisionnels 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'années, à un taux de placement sans risque.

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

> 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 complexe à mettre en œuvre, compte tenu de la difficulté à recenser des cessions de fonds ayant des caractéristiques comparables. Il est donc préférable de l'utiliser en complément d'une autre méthode.

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. Il faudra tenir compte à la fois des particularités du marché local et du fonds à évaluer.

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

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 est judicieux, pour cela, de se rapprocher d'agences immobilières locales, spécialisées en transaction de fonds et immobilier d'entreprise.

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 ou fonds artisanal (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, ...

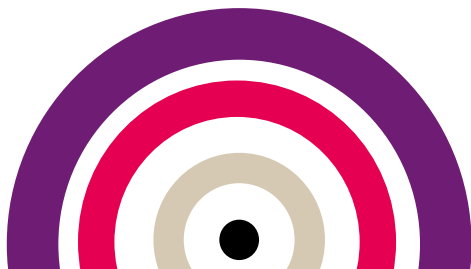
Ces différents prix vont impacter la valeur théorique d'évaluation pour aboutir au ...

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

PETIT GUIDE DES FORMALITÉS

Votre successeur est identifié, les négociations ont abouti et vous allez lui confier l'avenir de votre entreprise. Il vous reste cependant quelques démarches et formalités à effectuer.

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 des Entreprises (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 30 jours suivant la cession en vous adressant au Centre 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 chargera alors de diffuser cette information au Greffe du Tribunal de Commerce, aux Impôts, à l'INSEE, à l'URSSAF, à la CARSAT, à l'Inspection du Travail, s'il y a des salariés.
- **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 doivent être enregistrés** dans le mois de leur date de signature. Les parties doivent produire un imprimé (n° 2672-SD sur www.impots.gouv.fr) comportant :
 - le rappel des CA et bénéfices des 3 dernières années,
 - la décomposition du prix de vente entre les éléments corporels et incorporels.
 Il est accompagné d'un état détaillé estimatif du matériel et des marchandises neuves cédés avec le fonds (imprimé n° 2676-SD sur www.impots.gouv.fr).
- **Faites toutes les déclarations nécessaires auprès de votre Centre des Impôts** : déclaration de résultats, de TVA, ...
- **Listez les contrats** (abonnements, assurances, ...) à résilier ou à transférer.

A partir de 2021, cette formalité se fera obligatoirement en ligne, via un guichet unique électronique, qui se substituera aux CFE (dispositif prévu à l'article 1^{er} de la loi Pacte du 22.05.19). Une assistance sera toutefois maintenue dans les CFE existants jusqu'en 2023.

BON À SAVOIR

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).

**Votre décision est prise ; vous souhaitez
transmettre votre entreprise.**

**Que ce soit à un enfant, à un salarié ou à un tiers,
ce passage de relais est une phase importante
dans votre vie et celle de votre entreprise.**

**C'est une étape décisive qui nécessite anticipation,
réflexion et organisation.**

**L'accompagnement de spécialistes dans l'examen des
aspects financiers, juridiques, sociaux, ... sera essentiel.**

**Et, au-delà de l'aspect technique, leur analyse et
leurs conseils vous permettront parfois de dépasser
certains freins émotionnels.**

**Vous allez laisser au repreneur la charge d'inventer
l'avenir de sa nouvelle entreprise.**

**A vous d'inventer votre avenir et de développer
votre nouveau projet de vie.**

Editeur : Chambre de Commerce et d'Industrie de région Auvergne-Rhône-Alpes
32 quai Perrache - CS 10015 - 69286 Lyon Cedex 02

Transentreprise : 04 73 60 46 56 - Email : contact@transentreprise.com

Directeur de la publication : Philippe GUERAND

Conception : Magmacrea - 04 73 90 41 18 - www.magmacrea.com - **Photos :** Fotolia, iStock

Impression : Groupe Chaumeil - 13 rue Emile Decorps - Parc d'Activité Atlantique - 69100 Villeurbanne - 04 78 95 22 84

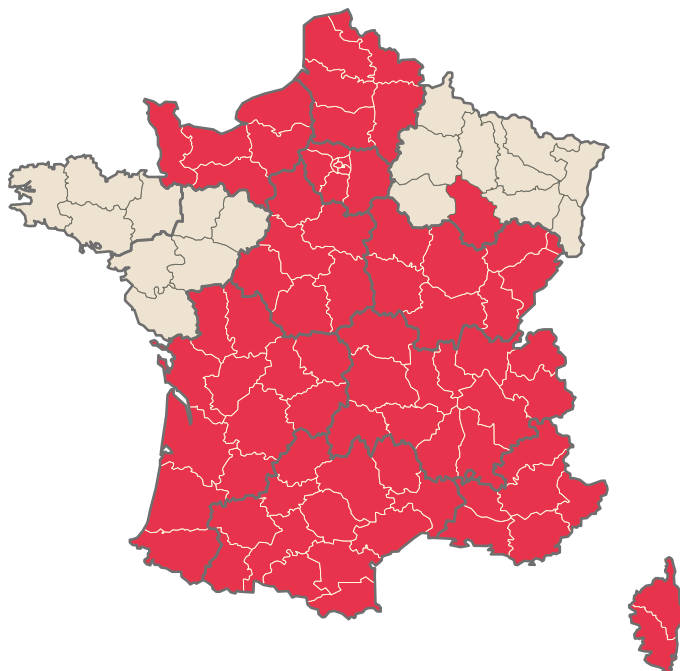
Edition 2020 - Dépôt légal : avril 2020 - Prix de vente : 15 €

Les renseignements contenus dans ce guide sont communiqués à titre indicatif selon les textes de loi en vigueur au 2 janvier 2020. 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 réseau
des Chambres de Commerce et d'Industrie
et des Chambres de Métiers et de l'Artisanat,
à votre service sur 78 départements**



**Pour reprendre ou transmettre
une entreprise, ayez le réflexe :
www.transentreprise.com**

Vos contacts en Martinique

CCI MARTINIQUE

SIÈGE À FORT DE FRANCE

50 Rue Ernest Deproge
97200 FORT DE FRANCE
Tél. : +596 596 55 28 00
contact@martinique.cci.fr
www.martinique.cci.fr

AGENCE NORD - ATLANTIQUE

5375 rue An Ba Coco A,
Immeuble Les Gommiers,
Quartier Epinette,
97220 TRINITE
Tél. : +596 596 55 28 00
contact@martinique.cci.fr
www.martinique.cci.fr

AGENCE NORD - CARAÏBE

Pépinière Nord Créatis,
158 Quartier Choisy,
Le Coin,
97221 CARBET
Tél. : +596 596 55 28 00
contact@martinique.cci.fr
www.martinique.cci.fr

AGENCE SUD

Zone d'Activité ARTIMER
Bat. E 1 étage
Quartier la Duprey
97290 MARIN
Tél. : +596 596 55 28 00
contact@martinique.cci.fr
www.martinique.cci.fr

CMA MARTINIQUE

SIÈGE

2 Rue du Temple
Morne Tartenson
BP 1194
97249 FORT DE FRANCE
Tél. : +596 596 71 32 22
secretariat.sdae@cma-martinique.com
www.cma-martinique.com/





Transentreprise

REPRENDRE ET CÉDER UNE ENTREPRISE



CCI MARTINIQUE



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

MARTINIQUE



www.transentreprise.com