



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Rhône

L'ENTREPRISE ARTISANALE : UNE VALEUR À TRANSMETTRE



Et vous ?

COMMENT PRÉPARER SA TRANSMISSION D'ENTREPRISE ?

Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Rhône
58, avenue Maréchal Foch – 69453 LYON Cedex 06

Service Economique

Votre interlocutrice : Sonia SLAÏM

Tél. 04 72 43 43 13

@ : s.slaim@cma-lyon.fr

MEMBRE DE
{ Lyon_Ville de l'Entrepreneuriat }

Transmettre son entreprise permet d'assurer la continuité de son activité grâce à un repreneur.

La préparation d'une transmission est une étape à part entière du développement de l'entreprise. Ce projet doit être envisagé suffisamment tôt pour pouvoir mettre en oeuvre tous les facteurs clefs de son succès.

Se poser les bonnes questions suffisamment tôt : comment s'y prendre ?

SE PREPARER SOI-MEME

AVOIR UNE VERITABLE VOLONTE DE TRANSMETTRE, CELA NECESSITE :

- Une préparation réfléchie et anticipée,
- Une interrogation sur les situations que vous aurez à gérer après la cession, sur la manière dont vous utiliserez les capitaux générés par la vente de votre affaire,
- De vous faire à l'idée que vous devrez céder l'autorité et le pouvoir à votre successeur,
- De savoir ce que vous souhaitez faire une fois que la transmission sera accomplie.

AVOIR DU TEMPS

La transmission d'entreprise est une opération complexe qui revêt tout à la fois des aspects psychologiques, juridiques, fiscaux, économiques et humains.

Vous devez vous donner le temps nécessaire pour aborder sereinement ce problème, envisager toutes les solutions à choisir, celles qui conviendront le mieux à votre entreprise et à vous-même.

Même si on associe généralement la prise de retraite à l'acte de cession, le chef d'entreprise peut l'envisager à tout âge et à tout moment de la vie de son entreprise pour des raisons qui lui sont propres : opportunité, difficultés, croissance importante, lassitude...

S'INTERROGER

- Mon entreprise est-elle vendable ?
- A quel prix ?
- A qui ?

DEFINIR SES OBJECTIFS

Vous devez dresser la liste des objectifs que vous souhaitez atteindre lors de la transmission :

- Conserver le contrôle de l'entreprise pendant encore quelques années,
- Réaliser une plus-value,
- Rechercher la solution fiscale la moins onéreuse,
- Céder l'entreprise à un enfant et désintéresser les autres,
- Céder progressivement le contrôle au bénéficiaire d'un repreneur,
- Garder une activité dans l'affaire,
- Céder l'entreprise à ses salariés,
- Céder totalement le contrôle au moment de la vente...

REPONDRE A UNE LISTE DE QUESTIONS ESSENTIELLES

Le chef d'entreprise doit s'efforcer de répondre à la question :

« Mon entreprise est-elle vendable ? A qui ? »

A partir de l'analyse des points forts / points faibles de l'entreprise et des objectifs recherchés dans le cadre de la transmission, le dirigeant doit dresser une liste de candidats potentiels, et rassembler tous les documents qui leur seront nécessaires pour faire l'étude et le diagnostic de son entreprise.

L'objectif pour vous, chef d'entreprise, est de réaliser votre plan de transmission, c'est-à-dire répondre à plusieurs questions :

A QUI ?

- Une personne de votre famille, un(e) de vos salariés, une tierce personne, un concurrent, un partenaire extérieur...

QUOI ?

- Votre fonds de commerce/ artisanal, du matériel, des parts sociales / actions (en totalité ou partiellement), des locaux professionnels...

COMMENT ?

- à titre gratuit (succession, donation, donation-partage), à titre onéreux (fonds, parts sociales, actions), à titre temporaire (location-gérance)...

QUAND ?

- Dès que possible, dans l'année, dans quelques années.

SE FAIRE AIDER / CONSEILLER

S'ENTOURER DE PROFESSIONNELS COMPETENTS EN MATIERE DE TRANSMISSION

- Pour vous orienter à toutes les phases d'avancement de votre projet
- Pour évaluer le prix de votre affaire
- Pour vous aider à trouver un repreneur en toute confidentialité
- Pour déterminer le montage juridique et fiscal le plus adapté

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat est là pour vous guider tout au long de ces étapes.

Aux côtés de vos conseillers :

- Les experts-comptables
- Les avocats
- Les notaires

Vous pouvez aussi solliciter un de leurs confrères afin d'obtenir un avis extérieur.

Ainsi que d'autres professionnels :

- Les conseils en rapprochement d'entreprises, les experts en évaluation, les conseils financiers, les banquiers.

PREPARER SON ENTREPRISE

Il s'agit de faire le point sur la réalité économique de votre affaire.

EVALUATION DE L'ENTREPRISE

Les bases de réflexion

Evaluer son entreprise est une opération délicate, pour laquelle il faut faire preuve d'objectivité.

En effet, un nombre important de facteurs concourt à sa valeur et il est difficile parfois de déterminer un prix.

Les machines, le matériel et les équipements s'évaluent en tenant compte de leur état de vétusté afin de déterminer leur valeur vénale (prix présumé qu'accepterait d'en donner un acquéreur éventuel dans l'état ou le lieu où se trouve le dit bien, *Plan Comptable*). Les stocks s'apprécient aux prix auxquels ont été achetées les matières premières et les marchandises en tenant compte d'éventuelles dépréciations.

Quant à la clientèle et au nom commercial, ils s'évaluent en fonction du chiffre d'affaires, du bénéfice réalisé, du portefeuille de clients et du marché futur de l'entreprise. Cette étape est d'autant plus délicate que cette valeur est liée à la personnalité du cédant.

Il existe pour certaines activités des barèmes indicatifs fixés par l'administration fiscale qui peuvent permettre de déterminer une fourchette de prix. Cette dernière servira alors de base de négociation avec les éventuels repreneurs, en fonction de l'offre et de la demande.

Les éléments clefs

Une entreprise est susceptible d'intéresser un repreneur dans la mesure où elle est viable ; un « bilan de santé » est donc à faire. L'étude d'une entreprise passe bien entendu par l'examen de ses comptes (bilans, comptes de résultat), mais pas uniquement, il faut aussi tenir compte de :

- l'organisation de l'entreprise,
- la clientèle, son marché
- le lieu d'implantation et l'agencement du local,
- les salariés (qualification, âge, rémunération...)
- la rentabilité réelle.

Le diagnostic de votre entreprise s'impose. Il vous faut déterminer le plus objectivement possible vos points forts et vos points faibles. Plus il sera fait tôt, plus il sera possible de corriger ou de valoriser tel ou tel aspect de votre entreprise.

- ① **Il faut se mettre à la place de celui qui achète, et qui devra sans doute compléter son apport personnel par un crédit bancaire.
Il achète ce qui est, la rentabilité de l'entreprise devant être suffisante pour couvrir l'investissement occasionné par la reprise.
Le prix devra bien entendu tenir compte de cette réalité.
Ce dernier achète l'avenir, et non pas le passé de votre entreprise.**

RECHERCHER UN REPRENEUR



1. A l'intérieur de votre réseau relationnel

- A) Un membre de votre famille
- B) Un ou des salariés
- C) Un partenaire professionnel

Parfois, un enfant ou un salarié se porte candidat à la reprise de l'entreprise. Mais, il arrive souvent qu'aucun des proches du cédant ne souhaite poursuivre l'activité. Ce dernier doit alors trouver un repreneur extérieur à sa famille ou à son entreprise.

- ① **Il vous sera d'autant plus facile de transmettre l'entreprise à un proche que cette possibilité aura été envisagée suffisamment tôt.**

2. A l'extérieur de l'entreprise

Il s'agit d'établir un juste dosage entre souhait de confidentialité et nécessité de diffuser l'offre. Certaines entreprises peuvent être particulièrement vulnérables. La définition de profils de repreneurs et de moyens de les aborder représente une étape essentielle de la préparation de l'entreprise.

SI VOUS N'AVEZ PAS DE REPRENEUR, VOUS POUVEZ :

- Informer la Chambre de Métiers et de l'Artisanat, la Chambre de Commerce et d'Industrie (si vous bénéficiez d'une double immatriculation) ou votre Syndicat Professionnel de la mise en vente de votre entreprise. La Chambre de Métiers et de l'Artisanat vous orientera dans vos démarches et notamment sur les différents partenaires et supports que vous pourrez solliciter pour faire connaître votre offre.
- Contacter un conseiller en rapprochement d'entreprise ayant l'habitude de travailler avec le profil de votre entreprise. Vérifiez avec lui les prestations demandées par rapport au service fourni.
- Insérer une offre de vente dans un journal local ou spécialisé dans la transmission d'entreprise ou des revues professionnelles.
- Répondre à une candidature spontanée d'un repreneur qui vous aura adressé un courrier motivé.
- Diffuser l'information auprès de vos fournisseurs, de vos confrères, des services économiques de vos collectivités locales ou de tout autre partenaire susceptible de connaître des candidats potentiels à la reprise d'entreprise (cas où la confidentialité ne revêt plus un caractère prioritaire).

- ① **De nombreuses propositions publicitaires (parfois abusives) peuvent vous être adressées par fax ou courrier, vérifier leur bien-fondé avant de vous engager. Demandez leur des références, leurs secteurs d'intervention afin de vérifier qu'ils répondent bien à vos besoins.**

LORSQUE VOUS PENSEZ AVOIR TROUVE UN REPRENEUR, IL EST SOUHAITABLE DE :

- Lui présenter votre entreprise mais de garder une certaine réserve sur les informations concernant l'identité de vos clients ou d'autres données sensibles. Vous devrez lui présenter les comptes des trois dernières années.
- Lui conseiller de s'adresser à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat, qui a dédié un lieu à l'accueil des créateurs ou repreneurs : l'Espace Futur Artisan, qui l'aidera à s'orienter dans ses démarches.

① Tout futur chef d'entreprise artisanale doit réunir plusieurs conditions pour pouvoir s'installer :

- **Avoir une qualification professionnelle pour certaines activités réglementées**
- **Suivre le Stage de Préparation à l'Installation**

Le futur repreneur doit vérifier, auprès de l'Espace Futur Artisan ou d'une de nos Antennes, qu'il répond bien à l'ensemble de ces critères.

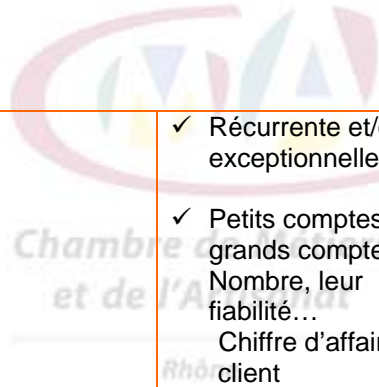
- Une fois que les pourparlers sont bien avancés, vous devrez envisager la signature d'un compromis de vente en vous faisant accompagner d'un Conseil (Avocat en droit des affaires ou Notaire). Il est préférable que chaque partie ait le sien car les intérêts du repreneur et du cédant sont parfois divergents.

L'acte de vente officialisera la vente, avec la levée de toutes les conditions suspensives listées dans le compromis.

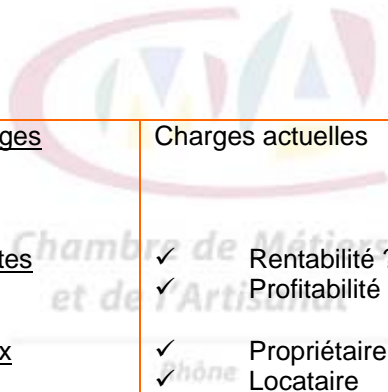
- Envisager une période de passage de relais entre le repreneur et vous.

13 ETAPES POUR PREPARER LA VENTE DE SON ENTREPRISE

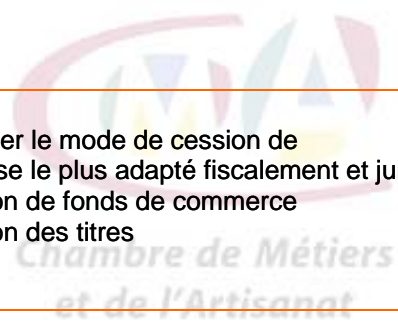
Etapas	Objectifs													
1) POURQUOI VENDRE ?	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Faire un bilan des raisons réelles du choix de la cession : <ul style="list-style-type: none"> ▪ poids de l'environnement familial ou des associés. ▪ lassitude ▪ autre projet en perspective ▪ fort développement de l'entreprise ▪ réorientation stratégique ▪ prise de retraite ▪ transmission familiale 													
2) FAIRE L'ANALYSE OBJECTIVE DE VOTRE ENTREPRISE (une assistance extérieure facilite ce travail)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Historique – Activité – Avenir <ul style="list-style-type: none"> ▪ Déterminer les marges de manœuvre pour corriger au maximum les points faibles de l'entreprise. <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 30%;">Points à examiner</th> <th style="width: 30%;">Situation actuelle</th> <th style="width: 40%;">Prévisionnel (futur de l'entreprise)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1) <u>Les produits/services</u></td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ✓ En progression ✓ En stagnation ✓ en désuétude </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Fort développement ✓ Décroissance ✓ Produits de substitution </td> </tr> <tr> <td rowspan="3">2) <u>Positionnement par rapport au marché</u></td> <td>✓ Normal</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Augmentation ✓ Maintien ✓ Régression </td> </tr> <tr> <td>✓ Dans une « niche »</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Fort développement attendu ✓ Disparition ✓ Menace à court terme </td> </tr> <tr> <td>✓ Nouveau</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ✓ En adéquation avec le marché ✓ Capacité de développement ✓ Risque de disparition </td> </tr> </tbody> </table>	Points à examiner	Situation actuelle	Prévisionnel (futur de l'entreprise)	1) <u>Les produits/services</u>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ En progression ✓ En stagnation ✓ en désuétude 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fort développement ✓ Décroissance ✓ Produits de substitution 	2) <u>Positionnement par rapport au marché</u>	✓ Normal	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Augmentation ✓ Maintien ✓ Régression 	✓ Dans une « niche »	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fort développement attendu ✓ Disparition ✓ Menace à court terme 	✓ Nouveau	<ul style="list-style-type: none"> ✓ En adéquation avec le marché ✓ Capacité de développement ✓ Risque de disparition
Points à examiner	Situation actuelle	Prévisionnel (futur de l'entreprise)												
1) <u>Les produits/services</u>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ En progression ✓ En stagnation ✓ en désuétude 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fort développement ✓ Décroissance ✓ Produits de substitution 												
2) <u>Positionnement par rapport au marché</u>	✓ Normal	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Augmentation ✓ Maintien ✓ Régression 												
	✓ Dans une « niche »	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fort développement attendu ✓ Disparition ✓ Menace à court terme 												
	✓ Nouveau	<ul style="list-style-type: none"> ✓ En adéquation avec le marché ✓ Capacité de développement ✓ Risque de disparition 												



	<p>3) <u>Clientèle</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Récurrente et/ou exceptionnelle ✓ Petits comptes et/ou grands comptes : Nombre, leur fiabilité... Chiffre d'affaires par client <ul style="list-style-type: none"> • Délais de recouvrement : usage à 30 jours, à 60 jours • Litiges ou non : les quantifier et les qualifier 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Maintien ✓ Pérennité ? ✓ Ou nouveaux clients à démarcher ✓ A améliorer ✓ A poursuivre
	<p>4) <u>Avantage concurrentiel</u> qui vous différencie de vos concurrents</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Lequel ? ou ✓ Aucun avantage concurrentiel 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pérennité ✓ Adaptation envisageable ✓ Notoriété
	<p>5) <u>Salariés</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Age, ancienneté, compétences, masse salariale 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Départs, embauches,
	<p>6) <u>Niveau de technicité</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • De l'outil de production • Des moyens humains 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bon ✓ Moyen ✓ Faible ✓ Bon ✓ Moyen ✓ Faible 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mises aux normes, investissements : montant ✓ Mise à niveau avec formation ou recrutement : montant
	<p>7) <u>Adaptabilité par rapport aux évolutions du marché</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Entreprise réactive ✓ Entreprise innovante ✓ Entreprise « figée » 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Quel projet à prévoir ?



	8) <u>Charges</u> 9) <u>Comptes</u> 10) <u>Locaux</u>	Charges actuelles ✓ Rentabilité ? ✓ Profitabilité ? ✓ Propriétaire ✓ Locataire	✓ identiques ✓ caduques une fois la vente réalisée ✓ nouvelles charges à venir ✓ Vente ou location
3) FAIRE LA LISTE DES ENGAGEMENTS QUE VOUS AVEZ DONNES POUR LA SOCIETE : <ul style="list-style-type: none"> • pour substitution • ou remboursement 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Analyse des contrats commerciaux, bancaires, assurances, baux, crédits-baux, ... ✓ Des éventuelles cautions... 		
4) FAIRE VOTRE DOSSIER D'ANALYSE DES TROIS DERNIERS COMPTES ANNUELS ET DE LA SITUATION COMPTABLE RECENTE POUR REpondre AUX QUESTIONS DE L'ACHETEUR	Justifier les éventuelles variations positives ou négatives		
5) PREPARER LES ELEMENTS PREVISIONNELS POUR JUSTIFIER LE FUTUR DE VOTRE ENTREPRISE Attention !! Vous ne pouvez vendre que les éléments prévisibles et non pas l'avenir potentiel.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Etablir les hypothèses de travail par écrit pour mise en place de vos prévisionnels et/ou business plan (voir fiches pratiques) ✓ Toute variation significative dans les prévisions par rapport aux réalisations antérieures doit être expliquée ✓ Estimez dans ces prévisions l'impact de votre départ. ✓ Marge de négociation à fixer préalablement ✓ Accompagnement du repreneur ? Durée ? Conditions ? 		
6) FAIRE EVALUER POUR FIXER UN PRIX	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fonds de commerce et/ou les titres ? ✓ Mise en place de méthodes d'évaluation ✓ Prendre en compte les pratiques du marché 		
7) DETERMINER LE PROFIL DU REPRENEUR	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Apprécier le profil théorique de l'acheteur et les besoins réels de votre entreprise : <ul style="list-style-type: none"> ▪ un membre de la famille ▪ un membre du personnel ▪ un homme de métier ▪ un ingénieur, ▪ un commercial, ▪ un gestionnaire, ▪ un investisseur, ▪ un manager, ▪ une autre entreprise (croissance externe)... 		
9) PRESELECTION DES ACHETEURS ET CHOIX A OPERER	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Examen des dossiers et rencontre : compétences, assise financière, critères relationnels. 		



10) OPTIMISATION POUR REPRISE	<ul style="list-style-type: none">• Déterminer le mode de cession de l'entreprise le plus adapté fiscalement et juridiquement:<ol style="list-style-type: none">1) cession de fonds de commerce2) cession des titres
11) SIGNATURE DU COMPROMIS DE VENTE (EN CAS DE VENTE DU FONDS) OU DU PROTOCOLE D'ACCORD (EN CAS DE VENTE DES TITRES)	<ul style="list-style-type: none">• Limiter les risques de l'acheteur et/ou du vendeur, prévoir l'insertion d'une clause de garantie de passif, d'une clause de non-concurrence...• Acte essentiel qui dresse toutes les conditions qui devront être levées pour aboutir à la signature de l'acte de vente
12) SIGNATURE DE L'ACTE DE VENTE + CONDITIONS D'ACCOMPAGNEMENT DU CEDANT	<ul style="list-style-type: none">- Mentionner dans l'acte de vente- Contrat de travail (conditions, durée, rémunération...)
13) GERER VOTRE PATRIMOINE	Préparer sa succession, gérer sa fiscalité, bien gérer l'argent issu de la vente...



QUELS SERVICES POUVEZ-VOUS TROUVER AUPRES DE VOTRE CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT ?

En tant que cédant :

Aide à l'anticipation :

- se poser les bonnes questions
- préparer les conditions favorables à la vente
- assister aux formations proposées

Accompagnement tout au long de la transmission :

- définir les modalités de la transmission : Vendre quoi ? Comment ? A qui ? Quand ?
- faire connaître la vente de son entreprise pour trouver un repreneur éventuel correspondant,
- faire diffuser gratuitement son offre, en toute confidentialité, auprès de l'Espace Futur Artisan et sur le site internet des Chambres de Métiers de Rhône-Alpes :
<http://www.crm-rhonealpes.fr>

En tant que repreneur :

- participer gratuitement à la réunion d'information sur la création/reprise
- suivre le Stage de Préparation à l'Installation
- obtenir les coordonnées d'entreprises correspondant à vos critères
- être accompagné tout au long du montage du projet de reprise

En tant que potentiel cédant ou repreneur, vous avez la possibilité de consulter gratuitement un collaborateur de la Chambre, un avocat en droit des affaires et un avocat fiscaliste pour vous conseiller sur les modalités de vente et d'achat les plus favorables, ceci en prenant rendez-vous auprès du Service Economique.

Pour vous renseigner en toute confidentialité:

Cession :

Contactez S. SLAÏM à Lyon au 04 72 43 43 13

ou l'Antenne dont vous dépendez :

Antenne du Beaujolais : 04 74 62 93 79

Antenne de l'Ouest Lyonnais : 04 74 63 04 74

Antenne du Rhône-Sud : 04 72 49 22 35

Reprise :

Contactez l'Espace Futur Artisan à Lyon au 04 72 43 43 00

Horaires d'ouvertures : 8h30-16h du lundi au vendredi

ou l'Antenne dont vous dépendez (cf. coordonnées ci-dessus)

LES MODES DE VENTE



A) CESSION D'UN FONDS

Un fonds de commerce / fonds artisanal se compose :

- d'éléments incorporels : clientèle, droit au bail, nom commercial, enseigne, brevet d'invention, licences, marque.
- d'éléments corporels : outillage, mobilier, matériel ;

Ce mode de transmission s'applique aux ventes d'entreprises individuelles (entreprises en nom propre) mais il peut aussi s'envisager dans le cas d'une vente de société. Cette modalité est fréquemment utilisée pour la transmission d'entreprises artisanales.

Seul l'actif (et non le passif) est transmis. Le repreneur achète le fonds et l'intègre à la structure juridique qui lui convient.

Les principales difficultés s'articulent autour de ces questions :

- Que va-t-on vendre et à quel prix ?
- Comment valoriser les éléments incorporels notamment la clientèle ?

Il existe pour certaines activités des barèmes indicatifs fixés par l'administration fiscale qui peuvent permettre de déterminer une fourchette de prix.

B) CESSION DE PARTS SOCIALES OU D'ACTIONS

Ce procédé ne s'applique que dans le cas d'une société (eurl, sarl, sa(s)...) ; les titres sont vendus partiellement ou en totalité à l'acheteur. Dans ce cas, le repreneur reprend l'actif et le passif attachés au titre. En principe, la structure juridique de l'entreprise n'est pas remise en cause.

Remarque :

Si vous êtes en entreprise individuelle, vous avez la possibilité, avant de la transmettre, de la transformer en société.

Pour sa souplesse et sa fiscalité avantageuses, la mise en société peut être adoptée. Il faudra étudier, avec votre expert-comptable ou votre conseiller fiscal, les modalités pratiques de mise en société (eurl, sarl, sa(s)...).

Cette technique peut être motivée pour deux raisons principales :

- Le montage permet d'assurer la pérennité de l'entreprise même en cas de décès du dirigeant. Cela n'entraîne pas la dissolution de la société. En cas de décès du chef d'entreprise, le conjoint peut alors être gérant de la société, de même que l'un des salariés. Il s'agit d'une sécurité pour la vie de l'entreprise permettant en outre la dissociation du patrimoine personnel et professionnel.
- Il peut également permettre une transmission en souplesse :
 - Par une cession progressive des parts de la société,
 - Par une préparation du repreneur aux prises de décisions.

C) MISE EN LOCATION – GERANCE

La location-gérance dite aussi gérance libre est un contrat par lequel le propriétaire d'un fonds de commerce ou d'un établissement artisanal le donne à bail (en location), le gérant libre (locataire) ayant les risques et les bénéfices de l'exploitation.

ELLE PERMET :

- Au propriétaire de conserver la propriété et d'en tirer un revenu
- Au gérant désirant s'installer, d'être à son compte sans acquérir les éléments onéreux d'un fonds.

Son investissement se limite au stock et au besoin en fonds de roulement.

Dans tous les cas, la location-gérance d'un fonds ne constitue pas une cession d'entreprise ; c'est une situation transitoire qui à son terme pourra se transformer en cession effective et définitive.

POUR DONNER EN LOCATION-GERANCE UN FONDS DE COMMERCE, SON PROPRIETAIRE DOIT :

avoir exploité le fonds pendant deux ans au moins.

Quelques exceptions à cette obligation sont toutefois prévues par l'article L 144-5 du code du commerce. C'est notamment le cas :

- des héritiers ou légataires d'un commerçant ou d'un artisan décédé,
- des conjoints tributaires du fonds de commerce ou du fonds artisanal à la suite de la dissolution du régime matrimonial, lorsqu'ils ont participé à l'exploitation pendant au moins 2 ans.

Quant au locataire-gérant du fonds, il doit avoir la possibilité d'exercer l'activité.

Le locataire gérant est immatriculé au Répertoire des Métiers et/ou au Registre du Commerce et des Sociétés, et doit informer les tiers de sa qualité de gérant.

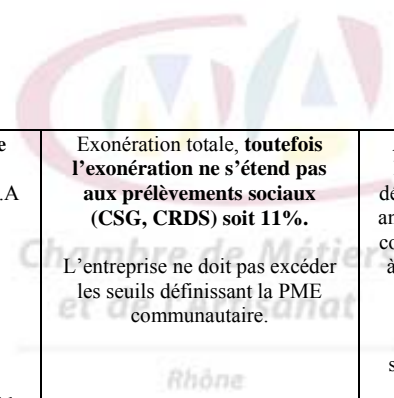
Le propriétaire (loueur de fonds) peut faire valoir ses droits à la retraite, la location d'un fonds n'étant pas une activité. Mais, il reste solidairement responsable avec le gérant, de la totalité des dettes contractées par celui-ci à l'occasion de l'exploitation du fonds, et cela pendant un délai de 6 mois, à compter de la publication du contrat. Au-delà de cette période, sa responsabilité demeure engagée quant au paiement des impôts directs. D'autre part, il ne pourra prétendre à aucun dédommagement, si le fonds s'avère avoir perdu de la valeur à l'issue du contrat.

De ce fait, réfléchissez, analysez les risques que vous prenez et mesurez les conséquences de la location-gérance.

NOUVELLES DISPOSITIONS FISCALES EN FAVEUR DE LA TRANSMISSION

Tableau comparatif des régimes d'exonération des plus-values professionnelles
(normalement au taux de 16 +12,1%)

	ARTICLE 238 quindecies du CGI	ARTICLE 151 septies du CGI	ARTICLE 151 Septies A du CGI	ARTICLE 151 Septies B du CGI	ARTICLE 151 octies du CGI	ARTICLE 41 du CGI
CONDITIONS D'APPLICATION	<p>Concernent les entreprises à l'IR (impôt sur le revenu) ou l'IS (impôt sur les sociétés) dans le cas de cessions à titre gratuit ou onéreux :</p> <ul style="list-style-type: none"> -D'un fonds de commerce -D'une branche complète d'activité -De l'intégralité des parts détenues par le contribuable qui exerce son activité dans une société à l'IR (art 151 nonies) 	<p>Toute opération de cession dégageant une plus-value professionnelle : vente, apport, etc... d'une entreprise relevant de l'impôt sur le revenu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - entreprise individuelle - personne physique associée d'une société soumise à l'IR 	<p>D'après la Loi de Finances 2006 :</p> <p>Cession à titre onéreux :</p> <ul style="list-style-type: none"> - d'une entreprise individuelle - de l'intégralité des parts d'une société de personnes (soumise à l'IR) dans laquelle l'associé exerce son activité professionnelle <p>Absence de contrôle du cédant sur le repreneur pendant les 3 années qui suivent la cession</p> <p>Départ à la retraite du cédant et cessation de toute fonction dans les 12 mois qui précèdent ou suivent la cession</p>	<p>Abattement pour durée de détention sur les plus-values immobilières à long terme</p> <p>Entreprises soumises à l'impôt sur le revenu :</p> <ul style="list-style-type: none"> ☞ Entreprises individuelles ☞ Personne physique associée d'une société soumise à l'impôt sur le revenu ☞ Entreprises données en location-gérance à condition que le loyer ait le caractère de BIC (bénéfice industriel et commercial) 	<p>Entreprises individuelles uniquement</p> <p>Cas de l'apport de l'entreprise individuelle à une société, quel que soit le régime fiscal, sous réserve qu'elle relève d'un régime réel d'imposition à la date de l'apport.</p> <p>Option incluse dans l'acte d'apport ou de constitution de la société. Obligation de faire un état annuel des PV en report.</p>	<p>Transmission à titre gratuit d'entreprise individuelle.</p> <p>Exonération des plus-values professionnelles en report d'imposition suite à transmission à titre gratuit d'une entreprise individuelle.</p> <p>Le bénéficiaire doit poursuivre l'activité pendant 5 ans</p>
ACTIFS ELIGIBLES	<ul style="list-style-type: none"> - Les actifs non immobiliers sont exonérés (entreprise individuelle, branche complète d'activité, ensemble de titres constituant un actif professionnel) - Les actifs immobiliers ne sont pas exonérés 	<ul style="list-style-type: none"> - Actifs non-immobiliers, - Tout élément de l'actif immobilisé y compris les parts de sociétés - Immeubles et assimilés, sauf terrain à bâtir 	<ul style="list-style-type: none"> - Actifs non-immobiliers (entreprise individuelle), cession de parts d'une société à l'IR dans laquelle l'associé exerce son activité. - Ne s'applique pas aux biens et droits immobiliers 	<p>Immeubles d'exploitation détenus directement ou indirectement (société à prépondérance immobilière, crédit-bail immobilier), à l'exclusion des terrains à bâtir</p> <p>Ce dispositif vise à atténuer les distorsions fiscales entre les immeubles affectés au bilan d'une exploitation et ceux conservés dans le patrimoine privé. Toute opération.</p>	<p>Actifs non immobiliers : tout élément de l'actif immobilisé affecté à l'exploitation (ou branche complète d'activité). L'apport d'éléments isolés est prohibé.</p> <p>Immeubles et assimilés : pas obligatoirement. L'exploitant peut transférer l'immeuble d'exploitation dans son patrimoine privé s'il est mis à disposition de la société (bail de 9 ans).</p>	<p>Actifs non immobiliers : tout élément de l'actif immobilisé affecté à l'exploitation (ou branche complète d'activité).</p> <p>Immeubles et assimilés : l'immeuble d'exploitation peut être transmis, mais ce n'est pas la règle générale.</p>
CONDITIONS D'EXERCICE DE L'ACTIVITE	<p>5 ans d'exercice, absence de contrôle du cédant sur le repreneur ou ses associés (détention des droits de vote ou des bénéfices <50%, aucune fonction de direction de droit ou de fait)</p>	<p>5 ans d'exercice préalable de l'activité avant la transmission,</p>	<p>5 ans d'exercice préalable de l'activité avant la cession</p>	<p>Détention minimum de 5 ans</p>		<p>Poursuite de l'activité pendant 5 ans.</p>



<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">SEUILS D'EXONERATION</p>	<p>Exonération totale lorsque la valeur des biens transmis est $\leq 300\ 000\ €$,</p> <p>Exonération partielle lorsque la valeur des éléments transmis est comprise entre $300\ 000\ €$ et $500\ 000\ €$.</p>	<p>S'entend pour un Chiffre d'Affaires hors taxes :</p> <p>-Exonération totale si le C.A est :</p> <ul style="list-style-type: none"> ☞ $\leq 250\ 000\ €$ pour les activités industrielles et commerciales ☞ $\leq 90\ 000\ €$ pour les activités de prestation de service <p>-Exonération dégressive si le C.A</p> <ul style="list-style-type: none"> ☞ $250\ K\ € < CA < 350K\ €$ pour les activités industrielles et commerciales ☞ $90\ K\ €$ et $126\ K\ €$ pour les prestations de service. <p>-Pour les activités mixtes, les C.A. relatifs à chaque catégorie d'activités ne doivent pas dépasser les seuils dont ils dépendent respectivement.</p>	<p>Exonération totale, toutefois l'exonération ne s'étend pas aux prélèvements sociaux (CSG, CRDS) soit 11%.</p> <p>L'entreprise ne doit pas excéder les seuils définissant la PME communautaire.</p>	<p>Abattement sur la plus-value à long terme, 10 % par année de détention au-delà de la cinquième année. Le point de départ du délai correspond à l'inscription du bien à l'actif de l'entreprise ou sur le registre des immobilisations.</p> <p>Les années de détention s'apprécient par période de 12 mois.</p> <p>Exonération totale au bout de 15 ans.</p> <p>Aucun seuil.</p>	<p>Les plus-values à CT et LT sur <u>éléments non amortissables</u> : sont reportées jusqu'à la cession des droits sociaux reçus en rémunération de l'apport.</p> <p>Les plus-values sur les <u>biens amortissables</u> : sont réintégrées dans les bénéfices imposables de la société bénéficiaire de l'apport.</p> <p>Dispositions particulières pour le stock et les droits d'enregistrement</p>	
<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">CAS PARTICULIERS</p>		<p>Si une personne est membre d'une société de personne et exploitant individuel, il faut cumuler le C.A. de l'entreprise individuelle et sa quote-part de C.A. dans la société soumise à l'IR.</p>				<p>Pas de report d'imposition en cas de partage successoral : l'héritier qui se retire de l'entreprise individuelle avant 5 ans est soumis à la plus-value sur la quote-part.</p>

	ARTICLE 238 quindecies du CGI	ARTICLE 151 septies du CGI	ARTICLE 151 Septies A du CGI	ARTICLE 151 Septies B du CGI	ARTICLE 151 octies du CGI	ARTICLE 41 du CGI
CUMUL AVEC D'AUTRES REGIMES	Pas de cumul possible avec d'autres régimes de report ou d'exonération de plus-values professionnelles à l'exception de ceux prévus aux articles 151 septies A, 151 septies B	Non, sauf septies A (départ à la retraite) et 151 septies B (exonération des PV immobilières)	Cumul possible avec l'article 151 septies B	Possible	Non, sauf articles 41, 151 octies A-I, 151 septies A	Non, sauf avec l'article 151 octies du CGI
CAS PARTICULIERS DE LA LOCATION-GERANCE	Dispositif applicable sous certaines conditions aux entreprises données en location-gérance	Exclusion des entreprises données en location-gérance	S'applique aux loueurs de fonds si l'activité a été exercée pendant 5 ans avant la mise en location et si la cession est faite au locataire	Dispositif applicable sous certaines conditions		La mise en location-gérance de tout ou partie de l'entreprise transmise est assimilée à une cession.

Source : Cabinet Nicol Fideurope

Pour finir, le **régime fiscal des plus-values de cession de parts sociales ou des actions de sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés** réalisées par des particuliers a été aménagé. Les plus-values ne sont imposées que si le montant annuel des cessions est supérieur à 25 730€.

Au delà, le particulier qui détient les titres d'une société à l'IS bénéficiera, sous conditions, d'un abattement fiscal proportionnel aux années de détention.

Les cessions de parts ou d'actions à titre onéreux (droits dénombrés compris) bénéficient sous conditions d'un abattement progressif d'un tiers par année de détention au-delà de la cinquième année, ce qui conduit à une exonération totale à la fin de la huitième année.

Toutefois, la durée de détention des biens est décomptée à partir du 1^{er} janvier 2006 pour les titres acquis avant cette date. Donc, en pratique, les premiers abattements n'interviendront qu'à compter de 2012.

Sous conditions, la mesure est d'application immédiate pour les dirigeants partant à la retraite. A compter du 1^{er} janvier 2006, la loi de Finances 2007 a précisé que :

- La date de départ à la retraite du cédant peut intervenir soit dans les 24 mois suivant la cession, soit dans les 24 mois la précédant,

- L'exonération des plus-values en report d'imposition du fait d'une opération antérieure :

* Lors de la cession de l'entreprise individuelle, sous réserve que la plus-value de cession acquise depuis l'opération puisse bénéficier de l'exonération de l'article 151 septies A (I et II).

* Lors de la cession de titres d'un société soumise à l'IS (151 septies A IV).

Article 150-0-D bis et article 150-0-D ter du Code Général des Impôts.

Attention ! : Les prélèvements sociaux (CGS CRDS) ne sont pas exonérés (soit 12,1%).

Les plus-values de cession de droits sociaux sont imposées à hauteur de 30,1% au lieu 29% afin de financer le RSA (revenu de solidarité active).

PRIME A LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE ET TUTORAT

Les Chefs d'entreprise affiliés au RSI *-dont les conditions de départ à la retraite au taux plein sont remplies-* peuvent transmettre leur entreprise (à titre onéreux ou gratuit) en accompagnant le repreneur sous forme de tutorat. Pour cela, une **convention** doit être conclue avec le repreneur.

I – CARACTERISTIQUES DE LA CONVENTION

Elle doit être écrite et conclue au plus tard dans les 60 jours suivant la date de cession de l'entreprise : qu'il s'agisse d'une entreprise individuelle ou de la majorité des parts d'une société artisanale ou commerciale détenues en propre (en pleine propriété ou en usufruit) par le dirigeant ou avec son conjoint et ses enfants mineurs non émancipés.

Sa durée doit être comprise entre DEUX MOIS minimum et DOUZE MOIS maximum (renouvellement éventuel inclus). Il est préférable de prendre des périodes par mois entier (et non fraction de mois).

La convention doit mentionner :

- l'identité (nom et adresse, date de naissance, activité exercée) des deux parties,
- le contenu des actions à engager par le tuteur envers le repreneur (ex. gestion financière, méthodes de vente, gestion clientèle etc.) – **Attention : la qualification du cédant ne vaut pas pour celle du repreneur (elle ne pourra donc pas être prise en compte pour valider la qualification du nouvel exploitant).**
- les modalités pratiques de réalisation de ces actions et les moyens mis à la disposition du tuteur par le repreneur,
- la durée de la convention et éventuellement les modalités de son renouvellement ou de sa résiliation anticipée,
- le montant et les conditions de rétribution du tuteur s'il est rémunéré,
- le montant du remboursement des frais éventuellement engagés par le tuteur du fait de sa prestation,
- si le tuteur n'est pas rémunéré, les conditions de paiement des cotisations obligatoires en accident du travail et maladies professionnelles.
- Lieu, date et signature des deux parties en présence.

Chacune des parties doit conserver un exemplaire de la convention – un exemplaire doit être adressé au RSI (si possible par lettre recommandée avec A.R.) –

II – CONSEQUENCES DE LA CONVENTION :

a) Pour le tuteur

- ⇒ ***S'il n'est pas rémunéré*** : malgré l'absence de rémunération, il devra être couvert au titre des accidents du travail et maladies professionnelles (coût supporté par le repreneur).
- ⇒ ***S'il est rémunéré*** :

La rémunération constitue une prestation de service et le **tuteur reste affilié et cotisant au RSI** (régime social des indépendants). La rétribution de la prestation de tutorat se cumule avec la pension de retraite de base du cédant (mais la retraite complémentaire RSI ne sera pas attribuée pendant toute la durée de la convention - de ce fait, les cotisations versées au RSI continueront à produire des droits dans le régime complémentaire vieillesse).

b) Pour le repreneur

- ⇒ ***Si le tuteur est rémunéré*** : la rémunération est considérée comme une prestation de service, elle n'est pas assimilable à un salaire.
- ⇒ ***Si le tuteur n'est pas rémunéré*** : il devra obligatoirement l'assurer contre les accidents du travail et maladies professionnelles et en supporter le coût (taux identique pour tous les tuteurs appliqué sur une base forfaitaire : 16 554 € pour 2007 soit un coût voisin de 378 € pour 12 Mois ou 63 € pour 2 mois en 2007).

La convention peut par ailleurs prévoir le remboursement au tuteur de divers frais occasionnés par son accompagnement dans le cadre de la transmission.

III – PRIME DE TRANSMISSION

- apporter la preuve de l'existence de la convention de tutorat
- apporter la preuve de la cession de l'entreprise (E.I. ou majorité des parts de la société)
- être entré en jouissance des avantages personnels de retraite de base du RSI.

La demande de prime est à présenter au RSI, au plus tard, dans les TROIS MOIS suivant la date de liquidation de pension de retraite du demandeur.

Son montant est de MILLE euros (1 000 €) – elle n'est pas imposable mais ne peut se cumuler avec l'indemnité de départ (art. 106 de la loi de finances pour 1982).