

# REPRENDRE UNE ENTREPRISE ARTISANALE

**Ces fiches ont été rédigées dans le but de vous familiariser à la reprise d'entreprise et à ses modalités, elles n'ont pas vocation à être exhaustives.**

Vous pouvez consulter notre bourse d'entreprises à reprendre :  
<http://www.cma-lyon.fr>, "**Reprendre une entreprise**"

**Espace Futur Artisan**  
**56, avenue Maréchal Foch – 69006 LYON**  
[reprise.artisanale@cma-lyon.fr](mailto:reprise.artisanale@cma-lyon.fr)

MEMBRE DE  
{ **Lyon\_Ville de l'Entrepreneuriat** }



*Chambre de Métiers  
et de l'Artisanat*

# LE PROJET DE REPRISE

## 1. ETABLIR UN BILAN PERSONNEL

- Quels sont vos objectifs ? Quelles sont vos motivations ?
- Quelles sont vos contraintes ?
- Avez-vous les compétences techniques ?
- Quelles fonctions maîtrisez-vous : le commercial ; le technique ; la gestion administrative, économique ou humaine...
- Quel est le montant de votre apport financier ?

—————> CHERCHER L'ENTREPRISE QUI VOUS CORRESPOND :  
le secteur d'activité souhaité,  
la taille de l'entreprise,  
le secteur géographique,  
le budget envisagé...

## 2. IDENTIFIER UNE ENTREPRISE

C'est une étape décisive et pour laquelle de nombreuses pistes peuvent être explorées :

- vos relations personnelles et professionnelles,
- les chambres consulaires (Métiers, Commerce et Industrie),
- les conseils spécialisés en rapprochement d'entreprises,
- vos partenaires (notaire, avocat, expert-comptable, banquier...),
- les supports de presse (bulletins spécialisés, journaux gratuits d'annonces...)
- les organisations professionnelles
- les services économiques des mairies...

## 3. ANALYSER DE MANIERE DETAILLÉE L'ENTREPRISE CIBLEE ET SON ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE

- réaliser un diagnostic global et pluridisciplinaire : technique, humain, financier, commercial et environnemental ;
- même dans le cas d'une reprise, **une étude de marché reste indispensable** pour connaître son marché futur : ses clients, ses concurrents, le secteur d'activité c'est à dire l'ensemble des paramètres de l'environnement économique de l'entreprise. Chiffrer les besoins de développement ultérieurs.

## 4. CONSTRUIRE UN PLAN DE REPRISE

- élaborer une stratégie économique et commerciale
- établir des projections chiffrées (compte de résultat, plan de financement, budget de trésorerie...)
- choisir le mode de reprise adéquat en fonction des incidences juridiques, sociales et fiscales...

Les entreprises de fabrication, de réparation et de prestation de services à caractère essentiellement manuel dont l'effectif ne dépasse pas 10 salariés, dépendent de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat.

## CONCERTATION, NEGOCIATION ET REPRISE

## 1. LE PREMIER CONTACT AVEC L'ENTREPRISE

Il est indispensable de prendre rendez-vous avec le cédant en personne avant de se présenter à l'entreprise ; ceci pour respecter un minimum de confidentialité vis à vis de ses clients et de ses éventuels salariés.

## 2. ANALYSER L'ENTREPRISE

Si le premier entretien est concluant, vous devez demander les bilans des trois derniers exercices comptables.

Il sera aussi nécessaire d'étudier le bail commercial (si le cédant est locataire des murs). Dans le cas du rachat des murs, d'autres investigations seront nécessaires.

Vous devrez vous renseigner sur la clientèle et les fournisseurs de l'entreprise, sachant que le cédant est tout à fait en droit de garder la confidentialité sur ses clients (tout du moins dans les premières phases du projet de reprise).

Il est aussi indispensable de s'informer sur les salariés (salaires, âge, ancienneté, horaires de travail, compétences professionnelles, conventions collectives ;..), sur les normes applicables, sur l'état du matériel, etc.

## 3. DEGAGER LES POINTS FORTS ET LES POINTS FAIBLES

Il s'agira de faire la synthèse des informations récoltées, pour établir les points forts et les points faibles, les opportunités et les risques de l'entreprise à céder.

## 4. EVALUER L'ENTREPRISE

Plusieurs méthodes peuvent être utilisées en fonction de l'activité ou du mode de transmission de l'entreprise :

- a. les barèmes de l'Administration fiscale, pour calculer la valeur moyenne d'un fonds artisanal/commercial,
- b. la méthode de l'actif net corrigé,
- c. la méthode de la valeur de rendement, etc.

Votre analyse vous permettra de pondérer cette valorisation théorique et de fixer une fourchette de prix acceptable.

 N'hésitez pas à recourir aux services d'un professionnel.

## 5. NEGOCIER LES CONDITIONS DE REPRISE ET FAIRE LE CHOIX FINAL

Bien entendu, il est indispensable de reproduire ce travail **en étudiant d'autres entreprises similaires**, ou tout du moins connaître les éléments significatifs des entreprises de ce secteur (CA, marge, résultat...).

Cette comparaison vous permettra, de déterminer un prix d'achat optimum pour chaque entreprise, qui reflètera le mieux la réalité économique de l'entreprise à reprendre, au regard des modalités de reprise envisagées (achat du fonds, des parts sociales...).

Il s'agira de faire choix le plus judicieux au regard de :

- tous les points vus précédemment,
- votre étude de marché,
- votre projet de reprise (développement souhaité, budget...)
- contraintes de rentabilité et viabilité.

## 6. ENGAGER LES DEMARCHES FINANCIERES

- faire le point sur l'ensemble des apports personnels dont vous disposez,
- établir un dossier de présentation du projet (*business plan*), destiné aux organismes financiers,
- constituer le(s) dossier(s) de demande d'aide(s) lorsqu'il y a lieu.

## 7. PROCEDER AUX PREMIERES FORMALITES JURIDIQUES

Les parties ont intérêt à marquer les étapes de la négociation par la conclusion d'accords préparatoires :

- a. la **lettre d'intention**,
- b. le **compromis de vente** (ou protocole d'accord): l'engagement juridique qui constate la rencontre des engagements.
- c. L'**acte de vente** définitif qui officialise la fixation et le paiement du prix (selon les modalités choisies).

Il sera nécessaire d'effectuer les publicités et les démarches nécessaires.

**i** Le recours à un avocat-conseil ou à un notaire est essentiel dans cette phase de négociation et quasiment obligatoire pour la rédaction des actes.

**i** **Attention ! Certaines professions artisanales sont réglementées, c'est pourquoi le futur chef d'entreprise doit remplir certaines conditions de qualification.**

**De plus, les créateurs/repreneurs d'entreprises artisanales doivent participer à un Stage de Préparation à l'Installation avant le début de leur nouvelle activité.**

**Pour plus de renseignements, contacter notre Espace Futur Artisan.**

## 18 ETAPES POUR REPRENDRE UNE ENTREPRISE

| ETAPES   | OBJECTIFS  | QUESTIONS A SE POSER<br>Interlocuteurs à solliciter  |
|--|--|--|
| Etape n° 1<br><b>FAIRE UN BILAN PERSONNEL</b>  | - Faire valider vos motivations et vos compétences pour affirmer votre projet de reprise<br>→ Faire l'inventaire de vos forces et faiblesses<br>identifier l'entreprise qui peut vous correspondre:<br>le secteur d'activité souhaité,<br>l'effectif de l'entreprise,<br>le secteur géographique,<br>le budget envisagé/envisageable<br>- Faire valider cette analyse par une personne extérieure<br><br><div style="text-align: center;"><b><u>BILAN DE COMPETENCES</u></b></div> | Quels sont vos objectifs ? Quelles sont vos motivations ?<br>Etes-vous prêts à :<br>- assurer les responsabilités d'un chef d'entreprise ?<br>- avoir des revenus variables, fonction des résultats ?<br>- concilier ce nouveau projet professionnel avec votre vie de famille ?<br>Quelles sont vos contraintes ?<br>Avez-vous les compétences techniques ?<br>Quelles fonctions maîtrisez-vous : le commercial ; la production ; la gestion administrative, économique ou humaine.. ?<br>Quel est le montant de votre apport financier ? |
| Etape n° 2<br><b>SE FORMER</b>   | <b>Pour certaines personnes cette étape sera nécessaire, pour d'autres pas :</b><br>1. formation à la reprise<br>2. formation aux besoins de l'activité envisagée (certaines activités peuvent être réglementées)<br>3. formation à la gestion   | Formations courtes ou longues ?<br><br><div style="text-align: center;">diplômantes ou non ?</div>   |
| Etape n° 3<br><b>TROUVER UNE ENTREPRISE</b>  | -Trouver les interlocuteurs, les bases de données correspondant à vos critères de recherche  |  |
| ETAPE N° 4<br><b>PRISE DE CONNAISSANCE ET PREMIERE ANALYSE GENERALISTE DE L'ENTREPRISE</b> | • Tirer un jugement des éléments qualitatifs de l'entreprise.<br><br><u>2 objectifs :</u><br>1) ses points forts, points faibles<br>2) avant d'aller plus loin, s'assurer que l'entreprise peut vous intéresser<br><br>• Tirer un jugement des éléments quantitatifs au regard de l'analyse des 3 derniers exercices comptables.   | - Situer l'entreprise par rapport à :<br>. ses produits et/ou ses services,<br>. sa clientèle<br>. son positionnement par rapport à la concurrence<br>. son niveau de technicité<br>. son avantage concurrentiel<br>. son adaptabilité notamment à des produits ou des services de substitution<br>. les spécificités : réglementations particulières<br>- Ebaucher le budget global du financement de ce projet   |

|   |   |  |
|---|---|--|
| <p>Etape n° 5<br/>APPREHENDER LES<br/>BESOINS REELS DE<br/>L'ENTREPRISE</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• S'assurer toujours avant d'aller plus loin qu'il existe une adéquation entre : <ul style="list-style-type: none"> <li>- les besoins de l'entreprise</li> <li>- et le profil et les compétences de l'acquéreur</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'acquéreur a-t-il le profil pour remplacer le dirigeant qui cède ? Ou dispose-t-il sinon de l'homme adéquat ?</li> </ul> <p>Seuls des entretiens approfondis avec le cédant ou une mise en situation dans l'entreprise peuvent permettre de valider cette étape</p>  |
| <p>Etape n° 6<br/>DIAGNOSTIC<br/>GESTION DE<br/>PRODUCTION</p>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rechercher les points forts et les points faibles et les risques forts liés notamment à l'environnement concurrentiel : marché actuel, potentiel, clients, fournisseurs, concurrence, implantation, locaux...</li> </ul>             |  |
| <p>Etape n° 7<br/>DIAGNOSTIC<br/>HUMAIN</p>                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mesurer le lien de dépendance de l'entreprise avec son dirigeant,</li> <li>- Apprécier la qualité de son équipe.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- lien de dépendance du dirigeant vis-à-vis de son entreprise</li> <li>- Quelle ancienneté, âge, niveau de formation, adaptabilité des salariés ?</li> </ul>  |
| <p>Etape n° 8<br/>DIAGNOSTIC<br/>JURIDIQUE</p>                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recherche des risques avec examen des principaux contrats.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Examen des contrats de bail, crédits baux, emprunts, assurances, contrats commerciaux... et apprécier : <ol style="list-style-type: none"> <li>1) les conditions particulières</li> <li>2) le caractère intuitu personae (lié à la personne) : conditions de substitution</li> <li>3) la durée, et possibilité de résiliation (coût de sortie)</li> <li>4) le lien de dépendance fort vis-à-vis d'un fournisseur ou d'un client (fragilité de l'entreprise)</li> <li>5) la prise de connaissance des Procès-Verbaux</li> <li>6) des garanties données auxquelles l'acheteur devra se substituer.</li> </ol> </li> </ul> |
| <p>Etape n° 9<br/>DIAGNOSTIC<br/>FISCAL ET<br/>SOCIAL</p>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recherche des risques avec examen d'éléments pouvant influencer sur l'évaluation</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Examen de la bonne application des textes fiscaux et sociaux applicables : prise de connaissance des éventuels contrôles sociaux et fiscaux effectués, la situation fiscale</li> </ul>  |
| <p>Etape n° 10<br/>AUDIT<br/>COMPTABLE ET<br/>FINANCIER</p>                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Apprécier la situation actuelle de l'entreprise</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Prise de connaissance des éléments chiffrés et contrôle de leur fiabilité</li> </ul>  |

|  |  |   |
|--|--|---|
| <p>Etape n° 11<br/>OPPORTUNITE(S)<br/>DE<br/>DEVELOPPEMENT</p>                           | <p>Quelle technique, produit ou service...<br/>pourrait être développé en complément de<br/>l'offre actuelle ?<br/>Réaliser une étude de marché</p>  | <p>A ne pas prendre en compte dans la<br/>valorisation mais à envisager pour<br/>déterminer les potentialités de l'entreprise.</p>  |
| <p>Etape n° 12<br/>LE <b>FUTUR</b> DE<br/>L'ENTREPRISE<br/>LES<br/>PREVISIONNELS</p>     | <p>Connaître les possibilités de l'entreprise,<br/>au regard de l'ensemble des constats<br/>réalisés</p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Contrôle de cohérence des hypothèses<br/>retenues pour le business plan et de<br/>l'application chiffrée</li> <li>- Appréciation des prévisionnels <ul style="list-style-type: none"> <li>1) en l'état,</li> <li>2) avec l'acquéreur</li> <li>3) en hypothèse de développement</li> </ul> </li> </ul>  |
| <p>Etape n° 13<br/>TRAVAUX<br/>D'EVALUATION<br/>AU REGARD DES<br/>ELEMENTS<br/>CEDES</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Déterminer les méthodes à écarter<br/>et celles à retenir <ul style="list-style-type: none"> <li>1) selon la taille</li> <li>2) selon l'activité</li> <li>3) selon le mode de cession : vente du<br/>fonds ou des titres</li> </ul> </li> </ul> | <p>Etablir une fourchette de valeur</p>   |
| <p>Etape n° 14<br/>LE(S) PRIX</p>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• En cas de cession, déterminer à partir de<br/>l'évaluation, le prix de la transaction et<br/>ses composantes</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conseil dans les négociations entre<br/>acheteur et vendeur <ul style="list-style-type: none"> <li>. Ventilation du prix <ul style="list-style-type: none"> <li>+ remboursement du compte courant<br/>(cas des sociétés)</li> <li>+ contrat de travail ou honoraires<br/>concernant les conditions<br/>d'accompagnement post-cession.</li> </ul> </li> <li>. Existence ou non d'une garantie d'actif<br/>et de passif avec la cession de titres : <ul style="list-style-type: none"> <li>- sa portée</li> <li>- sa durée dans le temps</li> <li>- son plafond</li> <li>- sa franchise</li> </ul> </li> <li>. Variabilité du prix...</li> </ul> </li> </ul> |
| <p>Etape n° 15<br/>OPTIMISATION<br/>POUR REPRISE</p>                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Déterminer le mode de cession de<br/>l'entreprise : <ul style="list-style-type: none"> <li>1) cession de fonds de commerce</li> <li>2) ou cession des titres</li> </ul> </li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conseil à deux titres : <ul style="list-style-type: none"> <li>. optimisation financière et fiscale</li> <li>. limitation des risques.</li> </ul> </li> <li>- Contraintes juridiques</li> </ul>  |

|  |  |  |
|--|--|--|
| <p>Etape n° 16<br/>SIGNATURE DU<br/>COMPROMIS DE<br/>VENTE OU DU<br/>PROTOCOLE<br/>D'ACCORD</p>                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Limiter les risques de l'acheteur et/ou du vendeur</li> <li>• Acte essentiel qui dresse toutes les conditions qui devront être levées pour aboutir à la signature de l'acte de vente</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Méthodes d'évaluation à utiliser pour la situation comptable et financière de « référence » annexée systématiquement à la clause de garantie d'actif et de passif,</li> <li>- et aspects chiffrés de la garantie d'actif et de passif.</li> </ul> <p>Chaque partie doit avoir son propre conseil et partage les honoraires entre ces conseils</p> |
| <p>Etape n° 17<br/>RECHERCHE DE<br/>FINANCEMENT</p>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Définir le montage financier le plus adapté</li> <li>- Trouver un ou des partenaire(s) bancaire(s) ou autres</li> </ul>   |  |
| <p>Etape n° 18<br/>SIGNATURE DE<br/>L'ACTE DE<br/>VENTE<br/>+ CONDITIONS<br/>D'ACCOMPAGNE<br/>MENT DU<br/>CEDANT</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mentionner dans l'acte de vente</li> <li>- Contrat de travail (conditions, durée, rémunération...)</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vous faire accompagner par les conseils qui vous ont accompagné pendant la négociation et la rédaction du compromis/protocole</li> </ul>  |

## ACQUISITION D'UN FONDS ARTISANAL / DE COMMERCE

Ceci s'applique lors d'une reprise d'entreprise individuelle (EI) ou de la reprise de l'actif immobilisé d'une société.

Le fonds se compose d'éléments corporels<sup>1</sup> et incorporels<sup>2</sup> dont il va falloir déterminer la valeur.

### 1. LES MODALITES DE REPRISE

#### A. La détermination du prix

Le cédant et le repreneur doivent faire l'inventaire des éléments qui accompagnent la reprise du fonds (sachant que les stocks sont toujours comptabilisés à part).

Vous devrez procéder à la même analyse que celle indiquée page 3.

#### B. L'information au bailleur (si le local est loué)

Le formalisme préalable à l'achat concerne l'information du bailleur des locaux et du conjoint du vendeur. Il est indispensable de demander au bailleur son accord préalable écrit, ou son intervention à l'acte.

#### C. La rédaction de l'acte de vente

Le compromis de vente est un acte formel pour les deux parties contractantes avec certaines clauses obligatoires et d'autres facultatives.

Les conditions suspensives (obtention du prêt pour l'acheteur et autorisation de vente pour le cédant) définissent les événements auxquels est assujettie la réalisation définitive de la vente.

La vente fait obligatoirement l'objet d'un **acte écrit sous seing privé**<sup>3</sup>, voire **notarié**.

En cas d'omission ou d'inexactitude, l'acquéreur peut faire annuler la vente dans un délai d'un an. Parmi les clauses facultatives mais importantes de l'acte de vente, on pourra trouver généralement la clause de non-concurrence (le vendeur ne pourra pas se réinstaller à l'intérieur d'un périmètre à définir et pendant un certain nombre d'années).

#### D. Les incidences fiscales (cf texte de loi de modernisation de l'économie n°2008-776)

Les cessions de fonds de commerce, de clientèle ou de droit au bail sont soumises à un droit d'enregistrement de 3 à 5 % sur la fraction du prix supérieure à 23 000 € (sauf régimes particuliers : zones de redynamisation urbaine ou territoire de développement prioritaire).

Pour une acquisition de fonds de commerce inférieur à 200 000€, les droits de mutations seront de 3%.

Si le prix de vente est supérieur à 200 000€, les droits exigés seront alors de 5%.

Ces droits d'enregistrement sont calculés au prix stipulé pour les éléments incorporels, le matériel et l'outillage, ou à la valeur vénale de ces biens si elle est supérieure.

L'acquisition de marchandises neuves est exonérée de droit d'enregistrement, lorsque celles-ci sont soumises à la TVA.

<sup>1</sup> Eléments corporels : mobilier, matériel et outillage.

<sup>2</sup> Eléments incorporels : clientèle, droit au bail, nom commercial, enseigne, brevet d'invention, licences, marques.

<sup>3</sup> Acte sous seing privé : écrit, rédigé et signé par les parties sans l'intervention d'un officier ministériel.

## ACQUISITION DE PARTS SOCIALES OU D' ACTIONS

Cette modalité d'achat s'applique pour les SARL ou EURL (ainsi que d'autres sociétés particulières) dans le cas d'achat de parts sociales ; ou de SA ou SAS dans le cas de vente d'actions.

### 1. LE PRINCIPE

Le repreneur rachète les parts sociales ou actions d'une société afin d'acquérir la propriété et le pouvoir de gestion immédiat ou à plus ou moins long terme ; immédiatement, s'il acquiert la majorité des parts ; ou à terme par une prise de participation minoritaire dans un premier temps et l'octroi d'une promesse de vente pour les parts restantes. Ceci peut permettre une intégration progressive au sein de l'entreprise.

L'acquéreur reprenant la totalité de l'**Actif** (au bilan) de la société, mais également tout son **Passif** (notamment les dettes éventuelles) , devra se prémunir des risques éventuels, et l'acte de cession devra notamment comporter des clauses de garanties d'Actif et de Passif.

**i** Pour l'analyse des bilans et des comptes de résultat de l'entreprise, les conseils d'un expert-comptable peuvent apparaître quasiment indispensables.

### 2. LES MODALITES DE REPRISE

#### A. La détermination du prix et des conditions de vente

Suite aux pourparlers, le protocole d'accord va définir précisément les éléments de la vente. Ainsi doivent être déterminés :

- l'objet de la vente,
- le prix,
- les garanties,
- les autres conditions.

**i** Le recours à un avocat-conseil peut apparaître comme essentiel dans cette phase de négociation et notamment pour la rédaction des actes.

#### B. Les incidences fiscales (cf texte de loi de modernisation de l'économie n°2008-776)

L'article 64 I 1° de la loi harmonise les droits de mutation dus par l'acquéreur de titres de SA, SAS, SARL, EURL, et SNC.

L'acquéreur devra s'acquitter d'un droit d'enregistrement de 3 % qu'il s'agisse d'actions ou de parts sociales.

- Pour les actions de SA ou de SAS, ce droit d'enregistrement est plafonné à 5 000 €
- Pour les parts sociales de SARL, d'EURL ou de SNC, ce droit d'enregistrement n'est pas plafonné, mais son calcul fait l'objet de d'un abattement, égal pour chaque part au rapport entre 23 000 € et le nombre total de parts de la société (maintien de l'avantage antérieur).

Les droits d'enregistrement sont liquidés sur le prix exprimé et les charges qui peuvent éventuellement s'ajouter.

Il est précisé que si la cession n'a pas fait l'objet d'un écrit, les parties doivent procéder dans le mois de cette cession à une déclaration spéciale à la recette des impôts.

## LOCATION-GERANCE

.La location-gérance (ou gérance libre) peut présenter plusieurs avantages :

- permettre au repreneur de découvrir le fonds,
- devenir chef d'entreprise, même en l'absence de fonds personnels ;..

### 1. LE PRINCIPE

La location-gérance est un contrat par lequel le propriétaire d'un fonds de commerce/artisanal le donne à bail (en location), pour une période déterminée ou non. Le locataire gérant (ou gérant libre) verse une redevance mensuelle, ou trimestrielle en contrepartie de la perception des bénéfices de l'exploitation. Il est en particulier responsable des risques liés à l'exploitation du fonds.

La location-gérance entraîne une solidarité passive de l'ancien exploitant vis à vis des dettes éventuelles du gérant. Ce qui explique en partie, le fait que ce mode de transmission soit relativement peu répandu.

### 2. LES CONDITIONS DE MISE EN ŒUVRE

Il s'agit principalement :

. vis-à-vis du propriétaire du fonds :

- Il 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.

. vis-à-vis du locataire-gérant du fonds :

- de 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 du fonds peut faire valoir ses droits à retraite, la location d'un fonds n'étant pas assimilée à l'exercice d'une activité professionnelle.

Quant au loyer (ou redevance), il peut être fixé librement par les parties, relativement à la valeur supposée du fonds de commerce.

La location-gérance affectée d'une promesse de vente doit contenir les indications comptables d'une vente ferme (notamment en ce qui concerne les chiffres d'affaires et bénéfices des trois derniers exercices), sinon un tel acte peut encourager la nullité. De même, la promesse unilatérale de vendre le fonds doit être soumise à l'enregistrement dans les dix jours de sa date sous peine de nullité.

## INCIDENCES SUR LES CONTRATS DE TRAVAIL

Art. 122-12, al. 2 du Code du Travail : « *S'il survient une modification dans la situation juridique de l'employeur, notamment par succession, vente, fusion, transformation du fonds, mise en société, tous les contrats de travail en cours au jour de la modification subsistent entre le nouvel employeur et le personnel de l'entreprise* ».

### **La reprise d'entreprise n'entraîne pas une rupture des contrats de travail des salariés.**

En conséquence, il n'y a pas de licenciement de la part du cédant, l'acquéreur devant normalement honorer les contrats de travail en cours ; les salariés conservant les avantages antérieurs liés au contrat de travail : ancienneté, qualification...

Il convient en fonction de l'évolution de la jurisprudence de consulter l'Inspection du Travail chaque fois que le problème se posera.

Si vous devez licencier, prévoyez le temps nécessaire pour accomplir toutes les formalités indispensables. Renseignez-vous afin de mener à bien cette étape délicate.

- ❗ Vous pouvez trouver réponse à vos interrogations auprès des conseillers de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat.

## INCIDENCES ENVIRONNEMENTALES

De nombreuses activités artisanales sont concernées par des aspects environnementaux.

### **Votre activité est-elle soumise à règlement ?**

Il faut vous assurer de la conformité administrative de l'entreprise, notamment vis-à-vis de la nomenclature « Installations Classées pour la Protection de l'Environnement » (ICPE). Si toutefois l'entreprise reprise est concernée, vous devrez réaliser soit une déclaration auprès de la Préfecture, soit enregistrer le changement de propriétaire si l'entreprise cédée était déjà déclarée. Ces déclarations doivent se faire dans le mois qui suit la reprise.

Prenez connaissance du Plan d'Occupation des Sols (POS) ou du Plan Local d'Urbanisme (PLU). En cas d'achat ou de location d'un local professionnel, il est nécessaire d'examiner la nature du **sol** (risque et pollution) et de connaître l'utilisation antérieure de ce terrain.

- ❗ Un sol pollué est très difficile à dépolluer et très coûteux. Les pollutions souterraines sont fréquentes, non visibles immédiatement, et engagent votre responsabilité à long terme.

Il faudra vous interroger sur les éventuels effets induits de votre activité :

- les nuisances sonores,
- les eaux usagées,
- l'évacuation des déchets
- les réglementations relatives à votre matériel, etc...

- ❗ Pour plus de précisions et de conseils, rapprochez-vous du conseiller environnement de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat.

▪ **LOI D'INITIATIVE ECONOMIQUE Dutreil 2003** ✎

Article 15 : **Inopposabilité des clauses d'exclusivité au salarié-créditeur**, ce qui permet à un salarié d'exercer une activité indépendante parallèlement à son emploi, pendant un an, en dépit de clause d'exclusivité le liant à son employeur, dès lors qu'il respecte son obligation de loyauté envers ce dernier.

*Attention !! La clause d'exclusivité ne doit pas être confondue avec*

*la clause de non-concurrence qui prend effet après la rupture du contrat de travail.*

Article 16 : **Exonération des cotisations sociales au bénéfice des salariés-créditeurs**, au titre de leur nouvelle activité, sur les cotisations d'assurance maladie, maternité, veuvage, vieillesse, invalidité / décès et allocations familiales.

Article 17 : **Travail à temps partiel pour création ou reprise d'entreprise**, un salarié pourra se consacrer à son projet de création ou reprise, tout en conservant une activité professionnelle réduite au sein de l'entreprise qui l'emploie.

Article 26 et 27 : **Création des Fonds d'investissement de proximité (FIP)**, qui permettra aux repreneurs de lever les fonds nécessaires à l'équilibrage de leur plan de financement, notamment en complément d'un emprunt bancaire.

Article 30 : **Relèvement des plafonds du dispositif de déduction des pertes en capital**, qui concerne les personnes physiques qui ont réalisé des apports en espèces, au capital d'une société non cotée, déclarée en cessation de paiement dans les 8 ans suivant sa constitution, peuvent bénéficier d'une déduction égale au montant de leur souscription :

60 000 € pour un couple marié / 30 000 € pour un célibataire

Article 31 : **Retrait anticipé des sommes ou valeurs d'un PEA**, avec exonération d'impôt sur le revenu, si celui-ci est effectué avant le délai de détention de 5 ans, dans le but de créer ou reprendre une entreprise soi-même (son conjoint, ses ascendants ou descendants).

Article 36 : **Différé de paiement des cotisations sociales**, tout créateur / repreneur peut demander de ne pas verser de cotisations sociales, pendant les 12 premiers mois suivant le début de son activité. A l'issue de cette période de différé, le repreneur pourra demander un paiement échelonné des cotisations définitives dues au titre des 12 premiers mois, sur une période maximale de 5 ans, à hauteur de 20% au minimum par an.

Article 42 : **Réduction d'impôt pour reprise de société financée par un prêt**, égale à 25% des intérêts d'emprunt versés (montant plafonné), au bénéfice des personnes qui s'endettent pour acquérir des parts sociales ou des actions de sociétés non cotées.

Article 45 : **Exonération totale de droits de mutation** (soit 60% de la valeur de l'entreprise) **en cas de donation d'une entreprise aux salariés**, lorsque la valeur des actifs faisant l'objet de la donation est inférieure à 300 000 €

Cette réduction s'appliquera aux donations, en pleine propriété de : fonds artisanaux/ de commerce, de clientèles libérales, de parts ou actions d'une société à concurrence de la fraction de la valeur des titres représentative du fonds ou de la clientèle.

Les salariés bénéficiaires de la donation doivent être titulaires d'un contrat de travail à durée indéterminée depuis au moins deux ans et exercer leur fonction à temps plein. Ils peuvent également être titulaires d'un contrat d'apprentissage.

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

Article 46 : **Harmonisation des droits d'enregistrement sur les reprises d'entreprises** ; les droits d'enregistrement dus au titre de l'acquisition de parts sociales seront identiques à ceux en application pour l'achat de fonds de commerce (5 % avec un abattement de 23000 €).

Chaque part sociale cédée bénéficiera d'un abattement égal à :

23 000 € / le nombre total de parts sociales de la société.

**N.B. : Ceci est une synthèse de lois, pour connaître les modalités d'application exhaustives consulter le texte dans son intégralité.**

▪ **Loi en faveur des petites et moyennes entreprises du 2/08/05**

Cette loi compte 102 articles au total. Les articles présentés s'apparentent davantage au projet de transmission, toutefois d'autres mesures non mentionnées ci-dessous peuvent concerner indirectement votre projet de reprise. Elles sont consultables:

**<http://www.apce.com/> ou <http://www.pme-commerce-artisanat.gouv.fr/>**

**Article 24 :** Pour faciliter les conditions de transmission d'une entreprise, est créée une **convention de tutorat entre le cédant-retraité et le repreneur**.

L'artisan, le commerçant ou le prestataire de services demandant à bénéficier de ses droits à la retraite, peut conclure une convention au terme de laquelle il s'engage temporairement à transmettre au repreneur son expérience professionnelle.

En cas de rémunération, le cédant est affilié au régime social dont il relevait antérieurement.

En l'absence de rémunération, le cédant sera affilié au régime des accidents du travail. Pendant la convention de tutorat, le cédant pourra percevoir sa pension de vieillesse dans des conditions restant à fixer.

*Décret paru le 29/03/07.*

**Article 25 :** Il est créé à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2006 une **prime à la transmission d'entreprise** au profit des commerçants et artisans signataires d'une convention de tutorat à l'occasion de la transmission de leur entreprise.

Cette aide incessible sera gérée par les caisses d'assurance vieillesse des travailleurs non-salariés et ne sera pas cumulable avec l'indemnité de départ à laquelle peuvent avoir droit les commerçants et les artisans.

*Décret paru le 29/03/07.*

**Article 26 :** Un mécanisme de location d'actions ou de parts sociales de sociétés est créé. Ce dispositif permet à une personne physique de louer les droits sociaux d'une société imposée à l'impôt sur les sociétés.

*Cette mesure nécessite un décret en Conseil d'Etat, pas encore applicable.*

**Article 28 :** En cas de transmission par décès ou de donation en pleine propriété, l'abattement de 50 % est porté à 75 % de la valeur des biens transmis.

Cette mesure est par ailleurs étendue aux donations avec réserve d'usufruit. Dans le cas d'une société, l'usufruitier ne peut alors exercer son droit de vote qu'en ce qui concerne l'affectation des bénéfices.

Cet abattement n'est pas cumulable avec la réduction des droits de mutation à titre gratuit.

***Cette mesure doit être précisée par instruction, devant intervenir avant la fin du premier semestre 2006.***

**Article 6 :** Les dons de sommes d'argent affectées à un projet de création d'entreprise seront exonérés de droits de mutation entre le 1<sup>er</sup> janvier 2006 et le 31 décembre 2010.

Sont concernées les donations en pleine propriété consenties à un enfant, petit enfant, arrière-petit-enfant, neveu ou nièce, n'excédant pas 30 000 €

Ces sommes devront être affectées dans les 2 ans suivant leur transfert :

- soit au capital social initial de la société créée,
- soit à l'acquisition de biens affectés à l'activité en cas de création d'une EI

Le donataire doit prendre l'engagement d'exercer son activité professionnelle principale dans l'entreprise créée pendant 5 ans.

Cette mesure doit être précisée par instruction, devant intervenir avant la fin du premier semestre 2006.

▪ **Loi de modernisation de l'Economie du 4 août 2008 (se référencer au texte de loi n°2008-776 et au guide des aides)**