

# LE GUIDE PRATIQUE DE LA TRANSMISSION



	2016	% Growth
2015	128,287	+1%
2016	129,287	+1%
2017	130,287	+1%
2018	131,287	+1%
2019	132,287	+1%
2020	133,287	+1%
2021	134,287	+1%
2022	135,287	+1%
2023	136,287	+1%
2024	137,287	+1%
2025	138,287	+1%
2026	139,287	+1%
2027	140,287	+1%
2028	141,287	+1%
2029	142,287	+1%
2030	143,287	+1%

# VOUS SOUHAITEZ TRANSMETTRE VOTRE ENTREPRISE ?

Prenez contact avec la CACIMA pour découvrir  
notre offre de services

**INFORMATION • CONSEIL  
ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL**

**Une solution à chaque étape de votre projet !**

[www.cacima.fr](http://www.cacima.fr)

## AVANCEZ AVEC MÉTHODE

**Vous êtes chef d'entreprise et vous envisagez de transmettre votre affaire ? Ce guide est pour vous.**

**En abordant les aspects juridiques, fiscaux et sociaux il vous aidera à vous poser les « bonnes questions » et facilitera le dialogue avec vos partenaires.**

**La transmission d'une entreprise est une étape souvent négligée et abordée au dernier moment. Préoccupez-vous en dès maintenant !**

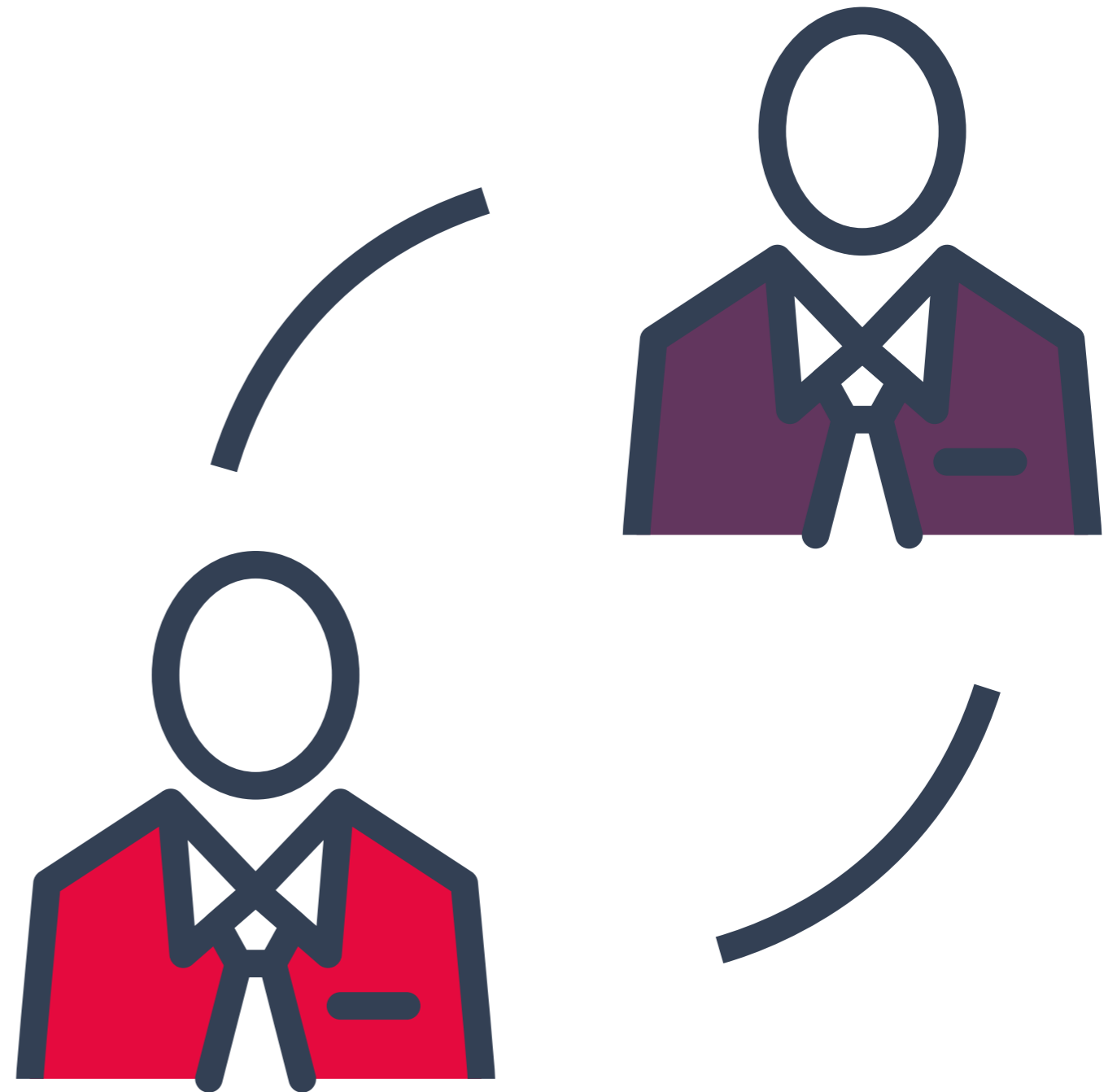
**Votre conseiller CACIMA vous aidera à :**

- construire votre plan de cession,
- réaliser votre diagnostic,
- être mis en contact avec des repreneurs potentiels,
- augmenter la visibilité de votre offre en la diffusant sur ses réseaux de communication.



# SOMMAIRE

<b>TOUT SAVOIR POUR BIEN ORGANISER VOTRE TRANSMISSION</b> .....	<b>7</b>	<b>PRÉPAREZ VOTRE TRANSMISSION</b> .....	<b>19</b>
<b>CHOISISSEZ UN MODE DE TRANSMISSION ADAPTÉ À VOTRE SITUATION</b> .....	<b>8</b>	<b>ÉLABOREZ UN DOSSIER DE PRÉSENTATION DE VOTRE ENTREPRISE</b> .....	<b>20</b>
<b>Transmission à titre gratuit</b> .....	<b>8</b>	<b>GAGNEZ DU TEMPS, DÉTERMINEZ LE JUSTE PRIX</b> .....	<b>21</b>
Donation simple .....	9	<b>DIFFÉRENTES APPROCHES EN MATIÈRE D'ÉVALUATION</b> .....	<b>22</b>
Donation-partage .....	9	<b>PETIT GUIDE DES FORMALITÉS</b> .....	<b>23</b>
<b>Transmission à titre onéreux</b> .....	<b>10</b>	<b>FORMALITÉS À ACCOMPLIR EN CAS DE CESSIION</b> .....	<b>24</b>
Vente du fonds .....	11		
Cession de titres de société .....	13		
Cession de droit-au-bail .....	14		
<b>LA FISCALITÉ NE DOIT PLUS AVOIR DE SECRETS POUR VOUS !</b> .....	<b>16</b>		
<b>PRENEZ EN COMPTE LES ASPECTS SOCIAUX</b> .....	<b>17</b>		
<b>Quel devenir pour votre personnel ?</b> .....	<b>17</b>		
<b>Pensez à votre retraite</b>			
<b>Information des salariés préalablement à la cession</b> .....	<b>17</b>		





**DÉPART**

**ARRIVÉE**

**TRANSMETTRE**

**À QUI S'ADRESSER ?**

- CACIMA
- Notaires
- Experts comptables
- Avocats
- Banques
- Services fiscaux
- Caisse de retraite
- Assurances
- .....

**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 CCI et les CMA : TRANSENTPREPRISE

**NÉGOCIER LA CESSION**

**POURQUOI TRANSMETTRE ?**

- Départ à la retraite
- Changement d'activité ou déménagement
- Reprise d'une autre affaire
- Autre projet personnel

**À QUI TRANSMETTRE ?**

- Un tiers
- Un proche
- Vos enfants
- Un salarié
- Un associé
- Une autre entreprise

**ÉTABLIR LE DIAGNOSTIC**

de votre entreprise pour dégager les forces et les faiblesses, et ainsi faire le bilan de votre situation et de votre potentiel.

**ÉVALUER VOTRE AFFAIRE**

**ÉLABORER LE PLAN DE TRANSMISSION**

**COMMENT TRANSMETTRE ?**

- Vente du fonds
- Cession des titres
- Cession du droit au bail
- Donation
- Donation - partage
- Location - gérance

**Temps de préparation : selon le mode de transmission 5 ans à l'avance**

# BIEN ORGANISER VOTRE TRANSMISSION

Le manque d'anticipation ou d'organisation peut entraîner de graves difficultés.

Préparez-vous au mieux !

Dans le cas d'une vente trop tardivement envisagée, le chef d'entreprise peut se retrouver contraint de fermer son entreprise (raisons de santé, projet personnel ...). Dans ce cas, la valeur de son entreprise risque de fortement chuter et les immeubles se dégrader.

Pire, ces situations peuvent également engendrer des situations conflictuelles entre les ayants droits et provoquer des tensions au sein de la famille.

Pour éviter ces situations il est donc important de porter son attention rapidement sur trois aspects : le juridique, le fiscal et l'aspect social de la transmission.

## CHOISISSEZ UN MODE DE TRANSMISSION ADAPTÉ À VOTRE SITUATION

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

### D'autres solutions temporaires existent comme :

- La location - gérance (pouvant être assorti 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.

L'élaboration d'une solution adaptée restant complexe (ex : intégration de tiers), il est conseillé de faire appel à un spécialiste (notaire, avocat ...).

Dans tous les cas une évaluation du fonds devra être réalisée pour déterminer les droits de mutation 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. Il convient 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.
- Des enfants d'une autre union qu'il s'agisse d'enfants communs ou non.
- 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 doit déclarer à l'Administration fiscale et 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).**

## 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 (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.

### | Que comprend le fonds de commerce ?

Les éléments incorporels (les plus déterminants)	Les éléments corporels
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>La clientèle</b> (sans clientèle, pas de fonds de commerce)</li> <li>• <b>Le nom commercial, l'enseigne</b></li> <li>• <b>Le droit au bail et, le cas échéant, les éléments spécifiques</b> : nom de domaine, marques, brevets, licences, autorisations administratives, contrats de concession ou de franchise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Les matériels, outillages, mobiliers et agencements servant à l'exploitation</b> (doivent être détaillés et estimés article par article)</li> <li>• <b>Les véhicules, le cas échéant</b></li> <li>• <b>Les marchandises</b></li> </ul>
<p><b>ATTENTION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>À leur spécificité</b></li> <li>• <b>Aux activités réglementées</b></li> </ul>	<p><b>ATTENTION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Ne pas inclure dans cette liste le matériel faisant l'objet d'un crédit-bail</b></li> <li>• <b>Le stock de marchandises n'entre pas dans la valeur du fonds. Il est valorisé et cédé à part</b></li> </ul>

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.



## | 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.

### 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.

- **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).

### > 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.

Il est conseillé de faire intervenir le bailleur à l'acte de cession afin de lui faire prendre l'engagement de renouvellement.

### 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

#### | 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.

#### | 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 SECRETS 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. Pour approfondir ce point, il est primordial de faire appel à votre expert-comptable et de contacter le Centre des Impôts.**

**Direction des Services Fiscaux  
27, boulevard Constant Colmay  
B.P 4236  
97500 Saint-Pierre et Miquelon**

**Téléphone: +33 5 08 41 10 80**

## 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

**La transmission est souvent la première étape pour votre retraite, il faut donc veiller à ce qu'elle se réalise dans les meilleures conditions et selon un plan bien défini.**

### Information des salariés préalablement à la cession

#### L'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.**

# PREPAREZ 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](http://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.**



# GAGNEZ DU TEMPS, DETERMINEZ 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.

### | 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.

# 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 la CACIMA et votre Centre de Formalités des Entreprises (CFE) qui 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). 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 l'Inspection du Travail, s'il y a des salariés.
- **Les actes portant cession de fonds doivent être enregistrés** dans le mois de leur date de signature. Ils doivent comprendre :
  - 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.
- **Faites paraître les publicités légales en cas de vente.** En général, ces formalités sont accomplies par le «professionnel» intervenant dans la transmission.
- **Faites toutes les déclarations nécessaires auprès de votre Centre des Impôts** : déclaration de résultats, de TVA, ...

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

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.



**CACIMA**  
SAINT-PIERRE ET MIQUELON