TRANSCOMMERCE
TRANSARTISANAT

Guide pratique de **la transmission**

Entreprises artisanales, commerciales, hôtelières ou de services

www.transcommerce.com
www.transartisanat.com

ÉDITION 2012

TRANSCOMMERCE
TRANSARTISANAT

Guide Pratique de la **Transmission**

Chefs d'entreprises artisanales, commerciales, hôtelières ou de services qui envisagez de transmettre votre entreprise, ce guide vous est destiné.

*En vous aidant à vous poser les **"bonnes questions"**, il contribuera à la préparation et à la réussite de la transmission de votre affaire, et ce, en facilitant le dialogue avec les professionnels de la transaction.*

Nous espérons que ce document vous permettra "d'assurer le relais" dans les conditions les plus favorables !

Avancer avec méthode

La transmission de votre entreprise va constituer pour vous, dans les prochaines années, une étape importante.

Préoccupez-vous en dès maintenant !

SOMMAIRE

Tout savoir pour bien organiser votre transmission 11

DÉTERMINEZ-VOUS PAR RAPPORT AUX DIFFÉRENTES POSSIBILITÉS JURIDIQUES

Transmission à titre gratuit 12
- Donation simple
- Donation-partage

Transmission à titre onéreux 13
- Vente du fonds
- Cession de parts sociales
- Cession de droit-au-bail ou pas-de-porte

Location-gérance 19

LA FISCALITÉ NE DOIT PLUS AVOIR DE SECRET POUR VOUS ! 21

Droits de mutation 21
- Transmission à titre gratuit
- Transmission à titre onéreux

Régime des plus-values 26
- Imposition des plus-values à court terme
- Imposition des plus-values à long terme
- Dispositifs d'exonération des plus-values
- Calculez les plus-values à long terme appliquées à la valeur de cession du fonds de commerce

Autres impôts et taxes liés à la cession de votre affaire 29
- Taxation du bénéfice
- Contribution Économique Territoriale et taxe foncière
- TVA

PRENEZ EN COMPTE LES ASPECTS SOCIAUX 31

Quel devenir pour votre personnel ? 31
- L'acquéreur conserve votre personnel
- L'acquéreur ne reprend pas votre personnel

Pensez à votre retraite 31
- À quel moment devez-vous vous en préoccuper ?
- Comment sera calculée votre retraite ?
- Comment demander votre retraite ?

Mesures spécifiques liées au départ à la retraite 33
- Indemnité de départ
- Cumul emploi-retraite
- Convention de tutorat entre cédant et repreneur

Préparez votre transmission ! 35

ÉLABOREZ UN DOSSIER DE PRÉSENTATION DE VOTRE ENTREPRISE 36

LES ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX DE LA TRANSMISSION 36

Gagnez du temps : déterminez le juste prix ! 38

LES DIFFÉRENTES MÉTHODES D'ÉVALUATION 39

Évaluation en fonction du chiffre d'affaires 40
Évaluation par la rentabilité économique 42
- Méthode des barèmes appliqués à l'EBE reconstitué
- Méthode découlant de la capacité de l'entreprise à rembourser un emprunt

Évaluation par comparaison 45
Évaluation du droit-au-bail ou pas-de-porte 45

CALCULEZ LA VALEUR DE VOTRE FONDS DE COMMERCE 46

INCIDENCE DU STOCK 48

PETIT GUIDE DES DOCUMENTS ET FORMALITÉS 49

DÉPART

TRANSMETTRE

POURQUOI TRANSMETTRE ?

- *Départ à la retraite*
- *Changement radical d'activité*
- *Reprise d'une autre affaire*

ÉTABLIR LE DIAGNOSTIC

de votre entreprise pour dégager les faiblesses et les potentialités.
Faites aussi le bilan de votre situation patrimoniale.

ÉVALUER VOTRE AFFAIRE

À QUI S'ADRESSER ?

- *Chambres de Commerce et d'Industrie*
- *Chambres de Métiers et de l'Artisanat*
- *Notaires*
- *Experts-Comptables*
- *Avocats*
- *Agents Immobiliers mandataires en fonds de commerce*
- *Assureurs*
- *Caisses Assurance Vieillesse*
- *Banques*
- *Services Fiscaux*

TEMPS DE PRÉPARATION : SELON LE MODE DE

À QUI TRANSMETTRE ?

- *Un tiers*
- *Un proche*
- *Un salarié*
- *Un associé*
- *Vos enfants*

OÙ TROUVER UN REPRENEUR ?

- *Dans l'entreprise*
- *Dans la famille*
- *Dans la branche professionnelle (syndicats, revues professionnelles…)*
- *Auprès des professionnels spécialisés (notaires, agents immobiliers mandataires en fonds de commerce…)*
- *En diffusant votre offre de vente par l'intermédiaire des réseaux de la transmission mis en place par les Chambres de Commerce et d'Industrie et les Chambres de Métiers et de l'Artisanat : TRANSCOMMERCE-TRANSARTISANAT, ACT CONTACT…*

NÉGOCIER LA CESSION

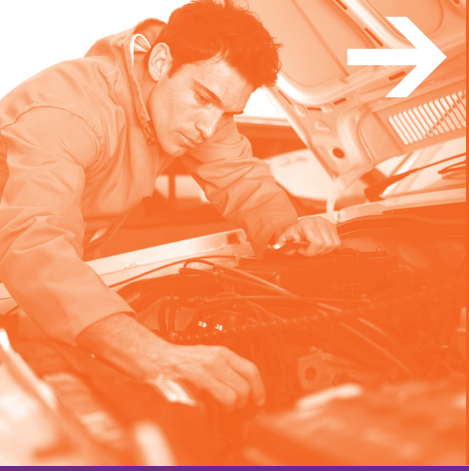
ARRIVÉE

COMMENT TRANSMETTRE ?

- *Vente du fonds*
- *Cession du droit-au-bail*
- *Cession des parts sociales*
- *Donation*
- *Donation-partage*
- *Location-gérance*

ÉLABORER LE PLAN DE TRANSMISSION

TRANSMISSION 5 ANS À L'AVANCE



Tout savoir pour bien organiser votre transmission

La transmission inorganisée peut entraîner de graves difficultés pour l'entreprise. Les exemples sont nombreux pour illustrer cette affirmation.

Dans le cas d'une succession non préparée, le décès de l'entrepreneur individuel met fin à tous les mandats en bloquant, notamment, tout le fonctionnement des comptes bancaires et l'entreprise se retrouve en indivision entre les héritiers.

Dans le cas d'une vente trop tardivement envisagée, le chef d'entreprise peut se trouver contraint de fermer son établissement pour raison de santé sans avoir pour autant trouvé un acquéreur.

Pour bien organiser votre transmission, vous devez vous appuyer sur une méthodologie précise. Trois aspects importants de la transmission méritent votre attention : juridique, fiscal, social.

DÉTERMINEZ-VOUS PAR RAPPORT AUX POSSIBILITÉS JURIDIQUES

Les différentes possibilités juridiques	
Transmission à titre gratuit	***Transmission à titre onéreux***
- Donation entre époux *- Testament* *- Donation (donation-partage ou donation simple selon le nombre d'héritiers)*	*- Vente du fonds de commerce* *- Cession de parts sociales* *- Cession de droit-au-bail (ou pas-de-porte)*

Transmission à titre gratuit

Le processus de transmission à titre gratuit, essentiellement les transmissions à un membre de la famille, suit les règles définies par les techniques du régime matrimonial, du testament ou de la donation. Toutefois, la donation-partage peut, sous certaines conditions, s'adresser à des tiers. L'élaboration d'une solution adaptée étant complexe, vous pourrez faire appel à un spécialiste (notaire, avocat...).

Donation simple

C'est un acte notarié par lequel le dirigeant transfère la propriété de son entreprise individuelle ou les titres de sa société à son successeur sans contrepartie financière.
Seuls les droits de mutation à titre gratuit sont dus par le successeur.

Donation-partage

La donation-partage permet au dirigeant d'organiser, de son vivant, sa succession en répartissant tout ou partie de ses biens.
Depuis 2007, il est possible d'effectuer une donation-partage :

- au profit de ses héritiers directs (enfants ou petits-enfants lorsque leur père ou mère est décédé).
- entre descendants de degrés différents. Les grands-parents pourront procéder à une donation-partage au profit de leurs petits-enfants si les enfants donateurs y consentent et renoncent à leurs propres droits (donations-partages transgénérationnelles).
- entre parents et leurs enfants et un tiers, mais aussi entre un oncle et ses neveux et nièces et un tiers.
- au sein de familles recomposées. La donation-partage conjonctive permet à des époux donateurs d'opérer ensemble la donation-partage de leurs biens à leurs enfants communs ou non.
- au profit de personnes tiers (collatéraux, petits-enfants et non-parents) lorsque la donation partage porte sur des biens comprenant une entreprise individuelle.

Le chef d'entreprise peut décider de ne donner que la nue-propriété de son entreprise et en conserver l'usufruit. Les droits sont alors perçus uniquement sur la valeur de la nue-propriété déterminée d'après un barème fiscal variant selon l'âge du donateur. Au décès du donateur, l'usufruit cesse et le donataire devient pleinement propriétaire sans avoir de droit supplémentaire à payer.

→ 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 regardée comme une solution de réserve en cas d'urgence.

Il existe plusieurs modalités pour réaliser cette opération :
- Vente du fonds
- Cession de parts sociales
- Cession de droit-au-bail ou de pas-de-porte

Ou bien encore, transmission aux salariés.

D'autres mécanismes plus complexes peuvent être également utilisés :
- Fusion-absorption
- Augmentation de capital
- Apport partiel d'actifs.

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
- La clientèle (sans clientèle, pas de fonds de commerce) *- Le nom commercial, l'enseigne* *- Le droit-au-bail* *- Les éléments spécifiques : brevets, licences, contrat de concession ou de franchise* ***Attention :*** *- À leur spécificité* *- Aux activités réglementées*	*- Les matériels, outillages, mobiliers et agencements servant à l'exploitation (doivent être détaillés et estimés article par article)* *- Les véhicules, le cas échéant* *- Les marchandises* ***Attention :*** *- Ne pas inclure dans cette liste le matériel faisant l'objet d'un crédit bail* *- La valeur du stock n'est généralement pas comprise dans la valeur du fonds*

Le fonds de commerce peut ne pas comprendre l'ensemble de ces éléments, mais il ne peut y avoir vente de fonds de commerce s'il n'y a pas cession d'une clientèle sans laquelle un fonds ne saurait exister.
La cession du fonds de commerce va porter sur l'ensemble des éléments définis précédemment. En revanche, et sauf clause contraire, ni les créances, ni les dettes ne font partie de la cession sauf si l'acte de vente le prévoit expressément (arrêt de la cour de cassation, chambre commerciale du 7 juillet 2009, 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 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.

- **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.
  Conformément aux dispositions de l'article 1840 A du Code Général des Impôts, 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 dans le 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",** est l'acte par lequel une personne dénommée "le vendeur" ou "le cédant" s'engage à vendre un bien à une autre personne dénommée "l'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. 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 (clauses obligatoires identiques à celles de l'acte de vente) et de préciser la date et le lieu prévus pour la signature de l'acte définitif.

Autres informations pratiques :
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 détienne, ou détermine, 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 etavantages), 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 du formalisme attaché aux cessions de fonds, il est préférable de s'entourer d'un maximum de garantie pour la rédaction de cet acte. La consultation d'un spécialiste est donc fortement conseillée.

Les mentions obligatoires sont :
- Nom du précédent vendeur, date et nature de son acte d'acquisition, prix d'acquisition pour les éléments incorporels et corporels.
- États des privilèges et nantissements attachés au fonds.
- Chiffres d'affaires et bénéfices commerciaux des 3 dernières années ou depuis l'acquisition (si moins de 3 ans).
- Bail avec date, durée, nom et adresse du bailleur.

L'omission des énonciations ci-dessus pourra, sur la demande de l'acquéreur formulée dans l'année, entraîner la nullité de la vente. L'inexactitude de ces énonciations peut entraîner la même sanction ou seulement une réduction du prix de vente.

La cession du stock est indépendante de la vente du fonds de commerce. Pour éviter toute contestation, la cession du stock doit s'effectuer à partir d'un inventaire (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.

→ Le paiement de votre fonds

Le paiement comptant	Le paiement à terme
La totalité du prix est payée comptant le jour de la vente, avec ou sans l'aide d'un prêt consenti par un établissement financier.	*Le prix peut être stipulé payable, une partie comptant, une partie à terme. Dans ce cas, le paiement est garanti par une inscription de privilège du vendeur et de nantissement de fonds.*

Droits des créanciers du vendeur sur la vente

Vos éventuels créanciers peuvent faire opposition au paiement du fonds. Cette opposition pourra intervenir après les publications légales de la vente, c'est-à-dire parution d'une publicité dans un journal d'annonces légales et au B.O.D.A.C.C. (environ 2 mois) plus un délai supplémentaire de 10 jours. Cette opposition peut éventuellement avoir lieu avant la publication si le créancier a connaissance de la vente.

Attention

La somme au comptant n'est jamais remise au vendeur le jour de la vente car il faut respecter les droits des créanciers. L'intermédiaire, le rédacteur de l'acte, aura un rôle de séquestre ; c'est entre ses mains que l'acquéreur versera le prix du fonds qu'il vient d'acheter. Cette somme ne pourra être versée au vendeur qu'après respect du délai de 10 jours suivant la publication légale, augmenté de 3 mois de délais fiscaux.

Cession de parts sociales

Dans le cas d'une exploitation de l'entreprise sous forme sociétale, les associés peuvent proposer à l'acquéreur la vente des parts sociales plutôt que la vente du fonds de commerce.

Dans ce cas, il y a cession non pas d'un élément isolé de l'entreprise (le fonds de commerce) mais de l'ensemble des éléments actifs et passifs de l'entreprise (fonds de commerce, créances et également la reprise des prêts en cours, des dettes sociales,fiscales...).

Il y a donc des risques plus importants pour le repreneur qui peut avoir à faire face à tout redres-sement éventuel pour des faits nés antérieurement à son arrivée.

C'est pourquoi, très fréquemment, le vendeur de parts sociales signe en faveur de l'acquéreur, dans l'acte de cession de parts sociales, une clause dite de garantie de passif, assurant 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.

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

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 que vous pouvez céder isolément.

Dans le langage usuel, les appellations cession de "droit-au-bail" et "pas-de-porte" sont confondues et plus communément appelées pas-de-porte.

Vous pouvez envisager la cession de votre droit-au-bail :
- si vous ne trouvez pas d'acquéreur pour votre fonds de commerce,
- 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 de commerce.

Il faut savoir que toute clause ou convention tendant à interdire au locataire la cession de son bail à l'acquéreur de son fonds de commerce est nulle.

La cession du droit-au-bail pourra être soumise à l'agrément du propriétaire des murs (plus communément appelé bailleur), mais si son refus n'est pas justifié par des motifs légitimes, le Tribunal autorisera le cédant à conclure la cession sans son accord.
Il est conseillé de faire intervenir le bailleur à l'acte de cession afin de lui faire prendre l'engagement de renouvellement.

La cession devra, par ailleurs, remplir certaines formalités : elle devra, en effet, être signifiée au bailleur ou acceptée par lui dans un acte authentique. À défaut, celle-ci ne lui sera pas opposable. Lorsque la cession est acceptée, elle doit être enregistrée dans un délai d'un mois.

Attention

- La cession du simple droit-au-bail plutôt que de votre fonds de commerce peut être plus délicate si elle intervient moins de trois ans avant l'expiration du bail initial, même en présence d'un bail tout commerce : le droit au renouvellement, dans ce cas, n'est pas, selon la jurisprudence, acquis à l'acheteur.

- **Droit de préemption**
  Une mesure de la loi du 02.08.2005 en faveur des petites et moyennes entreprises permet aux communes d'exercer un droit de préemption sur les cessions à titre onéreux de fonds de commerce et artisanaux ou de baux commerciaux intervenant dans un périmètre qu'elles ont délimité. Toute cession intervenant dans ce périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat de proximité doit préalablement faire l'objet d'une déclaration en mairie par le cédant. La loi du 04.08.2008 de Modernisation de l'Economie (LME) a étendu ce droit de préemption aux cessions de terrains portant ou destinés à porter des commerces d'une surface de vente comprise entre 300 et 1 000 m².

- **Mandat à effet posthume**
  Le défunt peut désigner, de son vivant, un ou plusieurs mandataires, personnes physiques ou morales, pour gérer tout ou partie de la succession pour le compte et dans l'intérêt (intérêt sérieux, légitime et motivé) d'un ou plusieurs héritiers.
  Ce mandat peut ne concerner que certains héritiers à protéger, notamment les mineurs, et être limité à un seul bien. Limité à l'entreprise familiale, ce mandat permet de désigner, par anticipation, un gestionnaire compétent qui assurera le relais entre le décès du chef d'entreprise et la prise en main effective de l'entreprise par le(s) héritier(s). (Loi du 23 juin 2006 portant réforme du droit des successions).

- **Clause de solidarité au paiement des loyers**
  En cas de cession de fonds de commerce, il est fréquent que le bail prévoie une clause de solidarité entre le cédant et l'acquéreur du fonds au profit du propriétaire. 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.
  Il est possible de limiter les effets de cette clause, il est donc prudent de faire appel à un conseil pour régler ce point.
  À noter : Si le loyer venait à être changé ou si les clauses du bail étaient 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.

→ Despécialisation du bail commercial en cas de départ à la retraite

L'article L145-51 du Code de Commerce prévoit que le locataire qui a demandé à bénéficier de ses droits à la retraite peut signifier à son propriétaire et aux créanciers inscrits sur le fonds, son intention de céder son bail en précisant la nature des activités envisagées (même si celles-ci ne sont pas prévues dans le bail initial), ainsi que le prix proposé.
Le bailleur dispose alors d'un délai de 2 mois pour :
- soit racheter le fonds dans les meilleures conditions fixées dans la signification,
- soit saisir le Tribunal de Grande Instance pour contester le fait que les activités envisagées ne seraient pas compatibles avec la destination, les caractères et la situation de l'immeuble,
- soit accepter purement et simplement la cession envisagée.

Si le bailleur n'utilise pas dans les deux mois une de ces solutions, son accord concernant le changement d'activité est réputé acquis.

→ Location-gérance

La location-gérance n'est pas vraiment un mode de transmission mais 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 propriétaire d'un 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 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 :**
  - Avoir été commerçant, artisan, gérant, directeur technique ou commercialpendant 2 ans au moins (art L144-3 du code de commerce).
  - Avoir exploité personnellement le fonds pendant au moins 2 ans.
  - Demander l'autorisation du propriétaire des locaux si le bailleur du fonds est titulaire d'un bail commercial imposant une exploitation personnelle du fonds dans les locaux loués.

Ces conditions ne sont pas nécessaires dans plusieurs cas et, notamment :
- Si le fonds de commerce appartenant au bailleur lui vient d'une succession.
- Si le propriétaire du fonds obtient une dispense auprès du Tribunal de Grande Instance pour raison sérieuse, par exemple, interruption due à une maladie.

• **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 que le locataire-gérant ne peut changer la nature de l'activité.

→ Caractéristiques du contrat

Un avis doit être publié 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 aurenouvellement automatique du contrat (pas de propriété commerciale).Même s'il fait prospérer le fonds, il n'a droit à aucune indemnité.

Attention

Les contrats de travail attachés au fonds le suivent.

Jusqu'à la publication du contrat de location-gérance, et pendant un délai de 6 mois à compter de cette date, le bailleur est solidairement responsable avec le locataire-gérant des dettes contractées par celui-ci à l'occasion de l'exploitation du fonds. Ils sont solidairement responsables des dettes fiscales (impôt sur le revenu) : le propriétaire du fonds est solidaire des dettes fiscales de son gérant pendant toute la durée de la gérance. En garantie, le propriétaire du fonds peut demander une caution au locataire-gérant lors de la mise en gérance.

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 sans valeur. Par ailleurs, quel sera alors le sort du stock ?

Sur le plan fiscal, toutes les cotisations sociales sont dues par le propriétaire loueur du fonds de commerce sur le montant des redevances perçues par lui quand il exerce une activité dans l'entreprise louée.

LA FISCALITÉ NE DOIT PLUS AVOIR DE SECRET POUR VOUS !

*Selon le type de transmission que vous envisagez, votre acquéreur ou vos héritiers auront des **droits de mutation** à payer, appelés également **droits d'enregistrement**. Ces droits de mutation sont dûs sur le prix de vente du fonds ou sur les cessions de parts. Vous aurez, sans doute, quant à vous, des **plus-values professionnelles et des impôts** à régler.*
Vous pourrez peut-être, dans certains cas, bénéficier d'exonérations !
Tous les paramètres sont à prendre en compte car ils peuvent fortement influencer le coût de votre transmission.
Si vous souhaitez approfondir certains points, n'hésitez pas à faire appel à un conseiller ou à contacter le Centre des Impôts dont vous relevez.

→ Droits de mutation

Les droits de mutation sont dus par votre acquéreur ou votre héritier selon le mode de transmission. Nous vous donnons, dans les pages suivantes, les droits dus en fonction des types de transmission.

2 types de transmission	
Transmission à titre gratuit	***Transmission à titre onéreux***
- Donation *- Donation-Partage* *- Succession*	*- Cession du fonds de commerce* *- Cession de parts ou d'actions de sociétés*

Transmission à titre gratuit

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

- **Les droits de succession :**
  - varient en fonction des liens de parenté avec le défunt et de la valeur des biens recueillis,
  - sont calculés sur la part nette revenant à chaque ayant-droit après application des abattements individuels.

Tableau récapitulatif des abattements individuels applicables aux successions et aux donations (depuis le 01.01.2011)

Héritier	Succession	Donation
Conjoint survivant ou Partenaire d'un PACS	exonération	80 724 €
Ascendant ou descendant (enfant légitime, légitimé, adopté, adultérin…)	159 325 €	159 325 €
Petits-enfants	1 594 €	31 865 €
Arrière petits-enfants	1 594 €	5 310 €
Frères et sœurs	15 932 € (exonération sous certaines conditions *)	15 932 €
Neveux et nièces	7 967 €	7 967 €
Ascendant ou descendant handicapé (physique ou mental)	159 325 € (cumulable avec les abattements précédents)	159 325 € (cumulable avec les abattements précédents)
A défaut d'autres abattements	1 594 €	1 594 €

(*) La part successorale de chaque frère ou soeur, célibataire, veuf, divorcé ou séparé de corps est exonérée de droits de succession à la double condition (CGI art. 796-0 ter nouveau) :
- qu'il soit, au moment de l'ouverture de la succession, âgé de plus de 50 ans ou atteint d'une infirmité le mettant dans l'impossibilité de subvenir par son travail aux nécessités de l'existence ;
- qu'il ait été constamment domicilié avec le défunt pendant les cinq années ayant précédé le décès.

Tarif des donations et/ou successions (depuis le 31.07.11)

Droits en vigueur après déduction des abattements

Héritier	Tranches taxables	Taux (%)
Entre époux et partenaires liés par un PACS (tarif applicable uniquement aux donations)	jusqu'à 8 072 €	5
	de 8 072 à 15 932 €	10
	de 15 932 à 31 865 €	15
	de 31 865 à 552 324 €	20
	de 552 324 à 902 838 €	30
	de 902 838 à 1 805 677 €	40
	au-delà de 1 805 677 €	45
Héritiers en ligne directe - Ascendant, - Descendant (enfant légitime, légitimé, adopté, adultérin…) - Descendant ou ascendant handicapé	jusqu'à 8 072 €	5
	de 8 072 à 12 109 €	10
	de 12 109 à 15 932 €	15
	de 15 932 à 552 324 €	20
	de 552 324 à 902 838 €	30
	de 902 838 à 1 805 677 €	40
	au-delà de 1 805 677 €	45
Frères et sœurs	jusqu'à 24 430 €	35
	au-delà de 24 430 €	45
Collatéraux : - jusqu'au 4ème degré inclus		55
- au-delà du 4ème degré non parent (valable pour le concubin)		60

→ Avantages particuliers :

- **Réduction de droits de donation liée à l'âge du donateur**

  Une réduction de 50 % est consentie pour les donations en pleine propriété de titres de société ou d'entreprise individuelle compris dans un Pacte fiscal sous condition d'âge du donateur (CGI art. 787 B et 787 C). Cette réduction s'applique uniquement si le donateur est âgé de moins de 70 ans au jour de la donation.

- **Allongement progressif du délai de rappel fiscal des donations** (loi art. 7 ; CGI art. 784 modifié)

  La Loi de Finances Rectificative pour 2011 augmente le délai de rappel des donations antérieures de 6 à 10 ans. Ainsi, la possibilité de transmettre en franchise d'impôt est limitée à une fois tous les 10 ans pour les successions et les donations réalisées à compter du 31 juillet 2011.

  Cette mesure permet à une personne faisant une donation le 1er janvier 2012 d'effectuer, au profit du même bénéficiaire, une nouvelle donation en franchise de droits, à compter du 1er janvier 2022.

  Afin d'atténuer les conséquences de l'allongement du délai, pour les donations consenties entre 6 et 10 ans avant l'entrée en vigueur de la loi, il est appliqué un abattement partiel sur la valeur des biens donnés antérieurement :

  - 10 % si la donation est passée depuis plus de 6 ans et moins de 7 ans ;
  - 20 % si la donation est passée depuis 7 ans et moins de 8 ans ;
  - 30 % si la donation est passée depuis 8 ans et moins de 9 ans ;
  - 40 % si la donation est passée depuis 9 ans et moins de 10 ans ou depuis 10 ans.

- **Donation aux salariés**

  Un abattement de 300 000 € s'applique sur le calcul des droits de mutation lorsqu'un chef d'entreprise cède son entreprise gratuitement (donation) à ses salariés. Cette mesure ne 'applique qu'une seule fois entre le même donateur et le même donataire (celui qui reçoit). Elle s'adresse :

  - aux salariés en contrat de travail à durée indéterminée depuis au moins deux ans et exerçant leur fonction à temps plein,
  - aux titulaires d'un contrat d'apprentissage, qui reprennent l'entreprise de leur employeur.

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

- **Cession du fonds à un salarié ou à un membre de la famille**

  Un abattement de 300 000 € est consenti à l'acquéreur s'il est salarié, conjoint, partenaire lié par un PACS, ascendant ou descendant, frère ou sœur du cédant sous réserve que les conditions suivantes soient réunies :

  - l'acquisition doit se faire à titre onéreux et en pleine propriété,
  - l'entreprise doit exercer une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale (à l'exception de la gestion de son propre patrimoine mobilier ou immobilier),
  - si le fonds ou les titres sociaux ont été acquis à titre onéreux, ils doivent avoir été détenus depuis plus de 2 ans par le vendeur (aucun délai de détention n'est exigé si les biens cédés ont été créés ou acquis à titre gratuit par le cédant),
  - pendant les 5 ans suivant la cession, les acquéreurs devront avoir pour seule activité professionnelle l'exploitation du fonds ou de la clientèle cédée ou l'exercice de l'activité de la société dont les parts ou actions sont cédées,
  - l'un des acquéreurs devra assurer, pendant cette période, la direction effective de l'entreprise.

  Cet avantage fiscal ne pourra s'appliquer qu'une seule fois entre le cédant et le même acquéreur.

- **Abattement applicable sur certaines successions ou donations :**

Pour le calcul des droits de succession, de donation en pleine propriété et, dans certains cas, de donation avec réserve d'usufruit, un abattement de 75 % est accordé, sous certaines conditions, sur la valeur : - des parts ou actions de sociétés,
- des biens affectés à l'exploitation d'entreprises individuelles.

Conditions d'application pour les sociétés (art. 787 B du CGI) **:**

- Le défunt, de son vivant, doit avoir pris avec d'autres associés, un engagement collectif de conserver, pendant une durée minimale de 2 ans, 20 % des titres de la société (34 % pour les entreprises non cotées). Cet engagement collectif est réputé acquis lorsque le défunt ou le donateur, seul ou avec son conjoint ou son partenaire lié par un Pacs, détient le seuil de participation requis et que l'un d'eux exerce dans la société son activité professionnelle principale ou une fonction de direction. Et même en l'absence d'engagement collectif, les héritiers peuvent bénéficier de ce régime de faveur s'ils concluent un tel pacte dans les 6 mois du décès.
- La durée minimale de l'engagement individuel de conservation à souscrire par chaque héritier, donataire ou légataire est de 4 ans. Compte tenu de la durée minimale de l'engagement collectif, la durée globale minimale de conservation des titres est donc de 6 ans.
- Une fonction de direction doit être exercée par l'un des signataires de l'engagement collectif ou d'un engagement individuel pendant toute la durée de l'engagement collectif et pendant les 3 ans qui suivent la date de la transmission.
- L'exonération n'est plus remise en cause en cas de donation des titres faisant l'objet d'un engagement individuel de conservation, si les donataires poursuivent cet engagement jusqu'à son terme.

La Loi de Finances rectificative pour 2011 assouplit le régime fiscal du Pacte Dutreil. A présent :

- de nouveaux associés peuvent adhérer à un pacte déjà conclu à condition que l'engagement collectif soit reconduit pour une durée minimale de 2 ans.
- les avantages fiscaux ne sont pas remis en cause à l'égard des autres signataires en cas de cession pendant la durée de l'engagement collectif si les autres signataires conservent leurs titres jusqu'au terme de l'engagement prévu et si le cessionnaire s'associe à l'engagement collectif à raison des titres cédés afin que le seuil de détention soit toujours respecté.

Conditions d'application pour les entreprises individuelles (art. 787 C du CGI) **:**

Un dispositif semblable existe pour les transmissions d'entreprises individuelles :

- La durée de l'engagement individuel de conservation des biens nécessaires à l'exploitation est de 4 ans.
- La durée minimale de poursuite effective de l'exploitation par le bénéficiaire est de 3 ans.
- L'exonération n'est pas remise en cause en cas de donation des biens nécessaires à l'exploitation si les donataires respectent l'engagement de conserver ces biens jusqu'à son terme.

Transmission à titre onéreux

→ Droits de mutation dus par l'acquéreur en cas de cession de fonds de commerce, de clientèle ou de droit-au-bail

Tarif des droits en vigueur (depuis le du 06.08.08)

Prix de cession (ou valeur vénale)	*Tarif des droits par tranche(1)*
Tranche inférieure à 23 000 €	*0 %*
Tranche comprise entre 23 000 € et 200 000 €	*3 %*
Tranche supérieure à 200 000 €	*5 %*

*(1) **Exemple :** pour un fonds vendu 250 000 €, les droits de mutation seront calculés de la manière suivante :*

0 % sur la 1ère tranche de 23 000 € = 0 €
3 % sur la 2ème tranche de 177 000 € = 5 310 €
5 % sur la 3ème tranche de 50 000 € = 2 500 €
Soit un total de 7 810 €

Régime spécial : Dans les zones de Redynamisation Urbaine, Zones Franches Urbaines, Territoires Ruraux de Développement Prioritaire (si la population est inférieure à 5 000 habitants), les cessions sont soumises à un taux allégé de 1 % pour la fraction du prix de cession comprise entre 23 000 et 107 000 €, si l'acquéreur prend l'engagement de maintenir l'exploitation du fonds pendant au moins 5 ans (sont exclues les communes classées comme stations balnéaires, thermales, climatiques, de tourisme et de sports d'hiver comportant plus de 2 500 lits touristiques).

→ Droits de mutation dus par l'acquéreur en cas de cession de parts sociales ou d'actions de société

Les droits d'enregistrement dus en cas d'acquisition de parts sociales (SARL, EURL, SNC) sont fixés à 3 %. L'acquisition des parts sociales bénéficie d'un abattement égal à 23 000 €.
L'abattement consenti sur chaque part sociale est calculé, en principe, de la façon suivante : 23 000 € ÷ le nombre total de parts sociales de la société.
Si l'achat porte sur des parts représentatives d'un apport en nature réalisé depuis moins de 3 ans, ce sont les droits de mutation correspondant à la nature des biens concernés qui s'appliquent.

La Loi de Finances pour 2012 modifie les droits d'enregistrement applicables aux cessions d'actions. Elle supprime le plafonnement des droits d'enregistrement et instaure, à compter du 1er janvier 2012, un barème de taxation à trois tranches : 3 % sur la tranche inférieure à 200 000 € ; 0,5 % entre 200 000 et 500 000 € ; 0,25 % sur la tranche supérieure à 500 000 €

Nouvelles exonérations issues de la loi de finances pour 2012
Une exonération de droits d'enregistrement est prévue lorsque les acquisitions de droits sociaux :
- portent sur des sociétés placées sous procédure de sauvegarde ou en redressement judiciaire ;
- sont réalisées à l'occasion d'une opération de rachat de ses propres titres par une société ou d'une augmentation de capital ;
- sont réalisées entre deux sociétés membres d'un même groupe fiscal intégré.

→ Régime des plus-values professionnelles

Lors de la cession de votre entreprise, vous pouvez être passible d'une taxation sur les plus-values réalisées. Les plus-values professionnelles concernent les éléments d'actifde l'entreprise : fonds de commerce, matériel, mobilier et parfois stock…

Le calcul des plus-values est simple :
PLUS-VALUE = PRIX DE CESSION - (VALEUR D'ORIGINE - AMORTISSEMENT*)

** pour les biens amortissables uniquement*

En principe, le prix de cession est comparé à la "valeur comptable nette" inscrite au bilan.

2 types de plus-values

Les plus-values à court terme (s'appliquent en règle générale)	*Les plus-values à long terme* (s'appliquent en règle générale)
- *aux éléments d'actif, amortissables ou non, vendus moins de 2 ans après leur acquisition,* - *aux éléments d'actif amortissables acquis depuis plus de 2 ans dans la limite de l'amortissement déduit.*	- *aux éléments d'actif non amortissables, vendus plus de 2 ans après leur acquisition,* - *aux éléments d'actif amortissables acquis depuis plus de 2 ans au-delà du montant des amortissements.*

D'autres critères sont à prendre en compte sur la définition des plus-values. Renseignez-vous.

Exemple : Valeur d'origine d'un bien amortissable = 7 000 €
Prix de cession = 9 000 €
Amortissements = 3 000 €
Plus-value = 9 000 - (7 000 - 3 000) = 5 000 €
dont 3 000 € au titre de la plus-value à court terme (à concurrence des amortissements)
et 2 000 € au titre de la plus-value à long terme (surplus par rapport aux amortissements).

Imposition des plus-values à court terme

Les plus-values à court terme sont ajoutées aux résultats imposables, donc taxées,soit au régime de l'impôt sur les sociétés, soit au régime de l'impôt sur les revenus.

Imposition des plus-values à long terme

→ Pour les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés

Les plus-values réalisées sont ajoutées aux bénéfices de la société et sont donc imposées dans les conditions normales (taux réduit ou taux normal).

Un taux réduit reste applicable pour :

- les plus-values provenant de la cession de titres de participation,
- les plus-values provenant de la cession de parts de société de capital-risque ou de fonds communs de placement, détenues par l'entreprise depuis au moins 5 ans,
- les redevances perçues au titre des brevets ou inventions brevetables.

Ce taux est fixé à :
- 8 % pour les plus-values provenant de la cession de titres de participation, d'actions acquises en exécution d'une offre publique d'achat ou d'échange et, sous certaines conditions, des titres ouvrant droit au régime des sociétés mères. Les plus-values sont exonérées au titre des exercices ouverts à compter du 01.01.07 à condition qu'une quote- part des frais et charges représentant 5 % de la plus-value nette réalisée soit incluse dans les bénéfices de la société,
- 15 % pour les sociétés réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 7 630 000 € et qui sont détenues, pour 75 % au moins, par des personnes physiques ou par une société elle-même détenue à 75 % par des personnes physiques,
- 15,495 % (15 % + 3,3 % au titre de la Contribution Sociale sur les Bénéfices) pour les autres sociétés.

→ Pour les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu

Depuis le 1er octobre 2011, le taux d'imposition est fixé à 29,5 % (16 % + 13,5 % de prélèvements sociaux) dès le 1er euro de cession. Les plus-values de cession de valeurs mobilières et de droits sociaux sont, quant à elles, imposables au taux global de 32,5 %.

Dispositifs d'exonération des plus-values

Dans certains cas, vous pouvez bénéficier d'une exonération de l'imposition sur les plus-values. Les modalités pouvant évoluer, n'hésitez pas à vous renseigner.

→ Exonération pour les petites entreprises (art. 151, septies du CGI)

Lors d'une cession, à titre gratuit ou onéreux, les entreprises soumises à l'IR peuvent être exonérées totalement ou partiellement de l'imposition des plus-values nettes (plus-values déterminées après compensation avec des moins-values de même nature) si les conditions sont réunies :
- l'activité doit avoir été exercée pendant au moins 5 ans avant la cession,
- l'entrepreneur individuel, ou l'associé de la société de personnes, doit avoir participé personnellement, directement et de manière continue, à l'activité (les fonds en location-gérance sont exclus du dispositif d'exonération),
- les biens cédés doivent être inscrits à l'actif immobilisé de l'entreprise et être affectés à l'exercice de l'activité professionnelle (sont exclus les terrains à bâtir).

Recettes inférieures à :	*250 000 € HT pour les activités commerciales ou agricoles 90 000 € HT pour les prestataires de services*	*Exonération totale*
Recettes comprises entre :	*250 000 et 350 000 € HT pour les activités commerciales ou agricoles 90 000 et 126 000 € HT pour les prestataires de services*	*Exonération partielle*
Recettes supérieures à :	*350 000 € HT pour les activités commerciales ou agricoles 126 000 € HT pour les prestataires de services*	*Pas d'exonération*

La moyenne des recettes HT doit s'apprécier en tenant compte des recettes des exercices clos au cours des deux années civiles précédant la date de clôture de l'exercice de réalisation de la plus-value (article 21 - Loi de Finance rectificative 2011 - entrée en vigueur : exercices clos à compter du 31.12.11).

→ Exonération en fonction de la valeur des éléments cédés

(art. 238, quindicies du CGI)

La plus-value réalisée lors de la cession, à titre gratuit ou onéreux, des biens appartenant à une entreprise individuelle, d'une branche complète d'activité ou de l'intégralité de droits sociaux d'un associé d'une société de personnes, est exonérée totalement ou partiellement d'impôt si :

- la valeur des éléments cédés servant de base de calcul aux droits d'enregistrement n'excède pas 500 000 € :
  - exonération totale si la valeur des éléments cédés est inférieure à 300 000 €.
  - exonération partielle si cette valeur est comprise entre 300 000 et 500 000 €,
- il n'existe pas de lien de dépendance entre le cédant et le cessionnaire, pendant les 3 années suivant la cession à titre onéreux,
- l'activité a été exercée pendant 5 ans au moins à la date de la transmission.

Pour les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés, cette mesure s'appliquera si :

- elles emploient moins de 250 salariés,
- elles réalisent un chiffre d'affaires inférieur à 50 M€.

La cession d'un fonds donné en location-gérance ouvre droit à l'exonération de plus-values si l'activité est exercée au moins depuis 5 ans au moment de la mise enlocation-gérance et si la transmission se fait au profit du locataire-gérant.

→ Exonération en cas de départ à la retraite du cédant

(art. 151, septies A modifié du CGI)

Un dispositif d'exonération totale des plus-values professionnelles s'applique, en cas de cession à titre onéreux, dans le cadre d'un départ à la retraite :

- d'un entrepreneur individuel,
- d'un associé de société de personnes soumis à l'impôt sur le revenu cédant l'intégralité de ses droits dans la société dans laquelle il exerce son activité professionnelle.

Pour bénéficier de ce nouveau régime :

- le professionnel doit avoir exercé pendant 5 ans avant la cession,
- l'entreprise cédée doit être une PME (comptant moins de 250 salariés et réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 50 M€),
- le cédant doit arrêter, dans les 24 mois suivant ou précédant la cession, toute fonction au sein de l'entreprise et faire valoir ses droits à la retraite,
- le cédant ne doit pas détenir plus de 50 % des droits sociaux dans la société cédée pendant les 3 ans qui suivent l'opération.

Il est à noter que cette exonération peut s'appliquer, sous certaines conditions, dans le cas d'une location-gérance

→ Exonération en cas de cession des valeurs mobilières pour départ à la retraite (art. 150-0D ter du CGI)

Pour les cessions à titre onéreux de droits sociaux de société réalisés entre le 01.01.06 et le 31.12.13, certains cédants faisant valoir leurs droits à la retraite peuvent bénéficier :

- d'un abattement appliqué sur le montant de la plus-value égale à 1/3 par année de détention au-delà de la 5ème année,
- d'une exonération totale après 8 ans de détention des droits sociaux.

Ce dispositif concerne les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés, employant moins de 250 salariés et réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 50 M€.

La cession doit porter sur :

- l'intégralité des droits sociaux,
- plus de 50 % des droits dans les bénéfices sociaux de cette société lorsque le cédant détient plus de 50 % des droits de vote ou en cas de détention de l'usufruit seul.

Calculez les plus-values à long terme appliquées à la valeur de cession du fonds de commerce

Exemple : *Exploitant soumis à l'impôt sur le revenu :*

Prix de cession du fonds de commerce	*50 000 €*
Prix d'achat du fonds (4 ans auparavant)	*30 000 €*
Plus-value de cession 50 000 € - 30 000 €	*20 000 €*
Impôt = 20 000 € x 29,5 %	*5 620 €*

Prix de cession de votre fonds de commerce	=	*A*	..... €
Prix d'achat	=	*B*	..... €
soit : Plus-value de cession	=	*A - B = C*	..... €
Votre impôt sur les plus-values	=	*C x .... %*	..... €

→ Autres impôts et taxes liés à la cession de votre affaire

Quel que soit votre régime fiscal, les bénéfices constatés à la date de cession de l'entreprise sont immédiatement taxés.

Taxation du bénéfice

→ Selon le régime fiscal

Entreprises placées sous le régime micro

En cas de cession ou de cessation d'activité en cours d'année, le contribuable doit déclarer à l'Administration, dans un délai de 60 jours, le montant du chiffre d'affaires (y compris celui

provenant de la cession globale des stocks) et, le cas échéant, des plus-values ou moins-values réalisées depuis le 1er janvier. Ce délai est porté à six mois en cas de décès de l'exploitant. Ces événements entraînent l'imposition immédiate des bénéfices non encore taxés conformément aux règles de droit commun (cf régime du bénéfice réel).

Entreprises placées sous le régime du bénéfice réel (normal ou simplifié)

Dans ce cas, il y a imposition immédiate :

- des bénéfices d'exploitation réalisés depuis la fin du dernier exercice taxé,
- des provisions précédemment constituées et devenues sans objet,
- des plus-values sur actif immobilisé.

→ Selon le type d'imposition

Impôt sur le revenu : en cas de cession, une imposition spéciale est établie et perçue immédiatement.

Impôt sur les sociétés : la liquidation de l'impôt doit être faite spontanément par la société cédante et le solde restant dû doit être payé dans les délais impartis.

Contribution économique territoriale et taxe foncière

La contribution économique territoriale (CET) est composée de la cotisation foncière des entreprises (CFE) et de la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE). Elle remplace la taxe professionnelle à compter du 1er janvier 2010. La CET et la taxe foncière sont dues par l'exploitant (si l'exploitant est propriétaire des locaux, dans le cas de la taxe foncière) en place au 1er janvier de l'année de cession.

Mettez-vous d'accord avec le repreneur, car en cas de cession, ces taxes peuvent être réparties entre vous et le repreneur par accord amiable et clause prévue dans l'acte de vente.

TVA

La cession du fonds entraîne l'exigibilité de la TVA sur le prix des marchandises en stock.

La TVA n'est pas due sur la partie du prix afférente aux autres éléments du fonds (clientèle, matériel, droit-au-bail).

Attention : Quelques cas de responsabilité solidaire en matière fiscale

- L'acquéreur d'une entreprise commerciale peut être poursuivi en paiement de l'impôt sur le revenu dû par le cédant, jusqu'à concurrence du prix du fonds de commerce, dans un délai maximum de 3 mois.
- En cas de location-gérance, le propriétaire du fonds est responsable du paiement des impôts directs dûs par l'exploitant du fonds pendant toute la durée de la location-gérance.
- Les héritiers peuvent être poursuivis solidairement à raison des impôts de ceux dont ils ont hérité.
- En matière de droits d'enregistrement, toutes les parties sont solidaires envers l'Administration.

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 ?

Une règle : maintien des contrats de travail en cours.

Les contrats de travail en cours doivent être maintenus par le nouvel employeur en cas de cession de fonds de commerce *(Code du travail : Article L1224 - 1)***, s'il y a poursuite d'une activité de même nature et persistance des mêmes possibilités d'emplois.**

L'acquéreur conserve votre personnel

- Les contrats de travail doivent continuer à 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.

L'acquéreur ne reprend pas votre personnel

- Si vous licenciez avant la cession, vos possibilités légales sont limitées. Il faut justifier qu'une réorganisation est indispensable à l'acquéreur pour assurer la continuation de l'entreprise.
- Licenciement par l'acquéreur : s'il y a réorganisation, c'est normalement à l'acquéreur de licencier dans les conditions prévues (préavis, indemnités de licenciement, respect de la procédure).

Attention aux licenciements abusifs. Respect du Code du Travail et des Conventions Collectives.

→ Pensez à votre retraite

À quel moment devez-vous vous en préoccuper ?

Avec la réforme des retraites de 2011 et la loi de financement de la sécurité sociale pour 2012, l'âge légal de la retraite a été modifié. Il est progressivement relevé de 4 mois par an à compter du 1er juillet 2011.

A terme l'âge légal sera fixé à 62 ans pour les assurés nés en 1955 et les années suivantes.

L'âge de la retraite à taux plein est également reporté progressivement de 4 mois par an. A terme, il sera fixé à 67 ans pour les assurées nés à partir du 01.01.55.

A présent, le travailleur indépendant peut prendre sa retraite :

- à partir de 56, dans le cadre d'un départ anticipé, si certaines conditions sont réunies,
- entre l'âge légal de départ à la retraite et l'âge du taux plein,
- à l'âge de la retraite à taux plein et au-delà.

Contactez la Caisse du Régime Social des Indépendants (RSI) pour faire évaluer le montant des cotisations versées ou à verser pendant votre activité et faire évaluer le montant prévisible de votre retraite.

Comment sera calculée votre retraite ?

La retraite de base est calculée selon la formule suivante :
Revenu annuel moyen × Taux × (nombre de trimestres d'assurance artisan ou commerçant après 1972 / durée de référence)
Le montant de la retraite sera calculé :

- sur la base de votre revenu professionnel annuel moyen. Le nombre d'années pris en compte pour votre revenu de base peut varier entre 16 et 25 ans selon votre année de naissance ;
- en fonction du taux de retraite et du nombre de trimestres d'assurance ;
- de la durée de référence qui varie selon la date de naissance. Elle est fixée à 163 trimestres pour les assurés nés en 1951, à 164 pour ceux nés en 1952 et à 165 pour ceux nés en 1953 et 1954.

Sous certaines conditions, vous pouvez demander votre retraite anticipée. Renseignez-vous auprès de votre caisse de retraite.

Comment demander votre retraite ?

- **Un an avant**
  Informez-vous de vos droits, demandez votre relevé de compte à la (ou aux) caisse(s) de retraite dont vous relevez et contrôlez ce relevé.
- **Six mois avant**
  Adressez votre demande de liquidation à la (ou aux) caisse(s) de retraite en indiquant votre date choisie comme point de départ à la retraite. Sinon, le paiement de votre retraite sera assuré à compter du premier jour du mois suivant votre demande.

À la date choisie, vous pouvez cesser votre activité professionnelle, indépendante et fournir à votre caisse un certificat de radiation au RCS ou au RM. Vous pouvez continuer ou reprendre une activité salariée ou une activité non salariée différente de la précédente, cependant, si cette activité devient trop importante votre pension de retraite pourra être suspendue.

Mesures spécifiques liées au départ à la retraite

Indemnité de départ

Au moment de partir à la retraite, certains artisans ou commerçants peuvent avoir des difficultés à vendre leur affaire ce qui les prive du capital que représente cet outil de travail. Pour compenser cette perte, une aide appelée "indemnité de départ" peut leur être attribuée sous certaines conditions à vérifier avec le RSI. Cette aide est fixée par une commission après examen de la situation personnelle de l'assuré.

Comment obtenir l'aide ?

Adressez votre demande à votre Caisse du RSI qui vous transmettra le dossier nécessaire à l'étude de vos droits.

Après dépôt du dossier complet concernant votre demande, un accusé de réception vous sera adressé par votre Caisse.

Les conditions

Vous souhaitez bénéficier d'une indemnité de départ, il faut pour cela :

- **Ne pas être radié du RCS ou du RM** avant d'avoir reçu l'accusé réception de votre dossier complet (il faudra en revanche procéder à votre radiation après l'avoir reçu).
- Être âgé de 60 ans révolus ou de 57 ans si votre fonds est situé dans le périmètre et pendant la durée d'une opération collective de restructuration du commerce et de l'artisanat financée par l'État ou le FISAC (liste en Préfecture), si vous cessez votre activité commerciale et si vous ne pouvez pas percevoir un avantage personnel de vieillesse de retraite. Enfin, en cas d'inaptitude définitive déclarée par le médecin conseil vous pouvez bénéficiez de cette indemnité et sans condition d'âge.
- Être de nationalité française, ressortissant des Etats membres de l'Espace Économique Européen ou d'un pays ayant passé une convention avec la France.
- Avoir 15 ans d'activité commerciale ou artisanale. Les activités commerciales ou artisanales accomplies par le conjoint peuvent s'ajouter à la carrière du demandeur dans 3 cas : conjoint décédé ou reconnu inapte à exercer sa profession ou ayant fait valoir ses droits à la retraite.
- Avoir été affilié pendant au moins 15 ans au régime vieillesse des commerçants/artisans.
- Ne pas dépasser un montant de ressources (moyenne des 5 dernières années) :
  - soit 11 940 € pour une personne seule (dont 5 780 € non professionnelles),
  - soit 21 210 € pour un couple (dont 10 490 € non professionnelles).

Montant de l'indemnité

Il est fixé par une commission d'attribution locale en fonction de vos ressources, de la durée de votre activité professionnelle et de la valeur estimée de votre entreprise.

Son montant, non imposable, peut varier de : 2 020 € à 12 100 € pour une personne seule, 3 140 € à 18 820 € pour un ménage.

Cumul emploi retraite

Depuis le 1er janvier 2009, les retraités qui le souhaitent peuvent cumuler leur retraite et le revenu d'une activité professionnelle sous réserve :

- d'avoir l'âge légal de la retraite et justifier d'une carrière complète ou avoir atteint l'âge du taux plein,
- d'avoir fait liquider l'ensemble des pensions auprès des régimes de retraite obligatoires.

La loi du 9 novembre 2010 portant réforme des retraites ne modifie pas ce principe. En revanche, le report progressif de l'âge légal de départ à la retraite et de celui à partir duquel le taux plein est acquis impacte les modalités de mise en œuvre du cumul emploi-retraite total.

- **Le cumul emploi retraite pour les assurées nés avant le 1er juillet 1951**
  A condition d'avoir obtenu toutes les retraites personnelles dont les droits sont ouverts, le cumul emploi-retraite total est possible :
  - soit à partir de l'âge d'obtention du taux plein (65 ans) ;
  - soit à partir de l'âge légal de la retraite (60 ans), sous réserve de justifier de la durée d'assurance pour le taux plein.
- **Le cumul emploi-retraite pour les assurés nés à partir du 1er juillet 1951**
  Pour la mise en œuvre du cumul emploi-retraite total, il convient de tenir compte du report de l'âge légal de la retraite et de l'âge d'obtention du taux plein, selon l'année de naissance de l'assuré.
  A condition d'avoir obtenu toutes les retraites personnelles dont les droits sont ouverts, le cumul emploi-retraite total est possible :
  - soit à partir de l'âge d'obtention du taux plein (de 65 ans et 4 mois à 67 ans) ;
  - soit à partir de l'âge légal de la retraite (de 60 ans et 4 mois à 62 ans), sous réserve de justifier de la durée d'assurance pour le taux plein.

Les règles de cumul pouvant varier, prenez contact avec votre caisse de retraite.

Convention de tutorat entre cédant et repreneur

(article 69 de la LME du 04.08.08 et le décret n°2009-321 du 20.03.09)

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

Elle doit être signée dans les 60 jours suivant la cession de l'entreprise. Elle détermine :

- le contenu des actions à engager par le tuteur (gestion financière et comptable, méthodes de vente et de promotion, gestion de la clientèle et des fournisseurs),
- les modalités pratiques de réalisation de ces actions,
- sa durée (comprise entre deux mois et trois ans, prolongation comprise),
- l'éventuelle rétribution du tuteur.

Préparez votre transmission

Pour bien transmettre votre affaire, il est important de faire le point sur l'entreprise, son fonctionnement, ses forces, ses points faibles, son potentiel.

Est-elle prête à être cédée en l'état ? Seriez-vous prêt à apporter des mesures pour corriger ses faiblesses et augmenter sa valeur ou faciliter sa reprise ?

Cette démarche et ce questionnement vous permettront de préparer votre cession, de concevoir un plan de transmission clair et transparent pour évaluer l'entreprise dans les meilleures conditions et 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 et zone de chalandise,
  - bail, locaux, matériel (état et conformité aux normes),
  - stocks
  - évolution du chiffre d'affaires et des résultats,
  - fournisseurs,
  - ressources humaines (rôle du dirigeant, salariés, ancienneté…)
  - …

- **Vous pouvez également préciser dans ce dossier :**
  - les modalités de transmission envisagées (vente du fonds, vente de parts sociales, 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 les 3 derniers comptes de résutats,
  - Une photocopie du bail et du contrat d'assurance,
  - Une quittance de loyer, les contrats de concession ou de franchise,
  - Un extrait Kbis (à demander auprès du Greffe).

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.

LES ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX DE LA TRANSMISSION

Les aspects liés à l'Environnement et la Sécurité doivent, eux aussi, faire partie intégrante du projet de transmission de votre affaire et la **"performance environnementale" d'une activité peut constituer une clef de négociation** au même titre que la "valeur" d'une clientèle, d'un droit au bail, d'une enseigne, des matériels…

Il vous incombe en tant que vendeur, d'informer le repreneur en toute "transparence" des dangers ou inconvénients dont vous avez connaissance et surtout de valoriser une installation "aux normes" et sans problèmes notables sur ces aspects (si cet état relève bien sûr d'une réalité !).

Pour cela, vous pouvez faire appel à un professionnel pour la réalisation d'un audit Environnement et Sécurité. Cet audit vous permettra d'avoir toutes les informations obligatoires concernant les performances environnementales de votre établissement (diagnostics immobiliers, tels que l'amiante, la performance énergétique…) ou de sécurité (conformité des installations électriques, contrôle technique des équipements…).

Ce principe de clarté est essentiel dans le cadre d'une cession d'entreprise. Il est primordial que vous soyez en mesure de préciser au repreneur si votre affaire répond aux dispositions légales et réglementaires qui relèvent du code civil, du code de l'environnement, du code du travail ou encore du code de l'urbanisme. Devant tant de complexité, les professionnels de la cession qu'ils soient notaire, avocat ou assureur… pourront vous accompagner dans la définition de clauses d'un contrat soigneusement rédigé, suffisamment précis et particulièrement adapté au contexte de la vente.

Pour aborder sereinement ces problématiques, les conseillers du réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie et des Chambres de Métiers et de l'Artisanat peuvent vous accompagner dans cette démarche et aborder avec vous le questionnement suivant :

→ Quel est "l'historique environnemental" de votre établissement ?

Vous avez connaissance d'une problématique liée à une pollution de sol sur votre site ? Inutile d'occulter ces informations à votre repreneur, les procédures du code Civil fondées sur l'erreur, le dol et la garantie des vices cachés, pourront être engagées pour vous demander réparation financière ou pour annuler la vente.

→ Quelle est la réglementation applicable à votre activité ?

Certaines activités tels que les pressings, la distribution de carburants, l'élevage d'animaux de compagnie… sont soumises à des contraintes d'aménagement et de gestion qui répondent à la législation des Installations Classées pour la Protection de l'Environnement (ICPE). Etes-vous ou devriez-vous être exploitant d'une ICPE ? Si oui, votre installation est-elle en règle vis-à-vis de l'Administration et conforme aux prescriptions techniques applicables ?

→ Quelle est la performance de mon bâtiment ?

Quelle est la consommation énergétique du bâtiment ? La toiture est-elle composée de tôles en fibrociment ? L'installation électrique est–elle aux normes… ? Ces aspects liés à la qualité du bâtiment et de ses installations doivent absolument faire l'objet d'une évaluation détaillée car ils peuvent générer des moins-values dans le prix de vente.

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

Gagnez du temps, déterminez le juste prix

La transmission d'une entreprise, quelles que soient sa taille et son activité, passe toujours par l'évaluation de celle-ci.

Évaluer une entreprise ne relève ni du hasard ni d'une quelconque formule magique, seule la prise en compte d'éléments économiques et financiers permet d'aboutir au plus juste prix. Les techniques sont nombreuses et parfois complexes, le recours à des Conseils spécialisés s'avère indispensable. Il ne faut pas oublier que la détermination d'un juste prix, dès le départ, pourra faire gagner du temps dans la négociation.

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 donc pas à faire réaliser un diagnostic complet de votre affaire en vue d'une évaluation objective.

DIFFÉRENTES MÉTHODES D'ÉVALUATION

L'évaluation d'une entreprise artisanale, commerciale ou hôtelière peut être réalisée en fonction de différentes méthodes. Nous vous exposons, ci-après, les principes des méthodes les plus couramment utilisées. Chacune d'entre elles devra être pondérée en fonction des caractéristiques de votre affaire.

- **Le chiffre d'affaires :** il faut analyser l'évolution du chiffre d'affaires sur les 3 dernières années, afin de majorer la valeur de référence des affaires en progression. Dans tous les cas, il faut rechercher les causes exactes de hausse ou de baisse du chiffre d'affaires.

- **Le personnel :** étant donné que tous les contrats de travail et les avantages acquis (ancienneté, congés payés...) doivent être repris intégralement, le personnel peut parfois rendre les négociations difficiles. On peut tout de même se demander si le nombre de salariés est adapté à la taille de l'entreprise et à ses résultats.

- **Le stock :** en règle générale, le stock n'est pas compris dans l'estimation du fonds. Toutefois, sa valeur peut influencer la détermination du prix de vente. À rentabilité égale, un fonds ne nécessitant pas ou très peu de stock sera plus intéressant dupoint de vue de l'acquéreur qu'un fonds ayant besoin de beaucoup de marchandises en magasin. Dans la pratique, tout va dépendre, pour une grande partie, des facilités accordées pour le règlement du stock par les fournisseurs et par le vendeur lui-même.

- **L'état des locaux et du matériel :** la vente sera facilitée si l'acquéreur est séduit dès son entrée par les locaux. Un acquéreur est à la recherche d'un outil de travail mais aussi d'un cadre de vie. Une autre de ses préoccupations sera la qualité et la conformité du matériel.

- **Le bail :** les caractéristiques du bail sont à prendre en considération. Un bail "tout commerce" sera plus facilement cessible et un bail récent est en général plus attrayant. Il est aussi important de savoir s'il existe un risque de non renouvellement du bail et des restrictions.

- **La situation géographique :** en fonction de l'activité, l'emplacement est un élément déterminant de la valeur du fonds. De la qualité de celui-ci dépendra aussi le nombre d'acquéreurs potentiels.

- **Le marché :** il s'agit d'apprécier globalement le marché en analysant la concurrence, les relations avec les fournisseurs et les caractéristiques de la clientèle.

- **La valeur du marché :** la valeur du marché est fonction d'un ensemble de paramètres complexes qui peuvent évoluer d'année en année en fonction de modifications dans le comportement des consommateurs, de la concurrence… C'est la valeur fixée par la loi de l'offre et la demande.

En tout état de cause, une bonne analyse des points forts et des points faibles de votre entreprise vous permettra d'engager des négociations sur une base argumentée. Cependant, compte tenu de la difficulté à apprécier ces différents critères, seul un professionnel, rompu à la négociation, pourra réellement juger de leur importance.

Nous attirons votre attention sur la méthode d'évaluation par la rentabilité économique qui reflète la réalité du marché et permettra à un éventuel acquéreur de cerner si son projet est en adéquation avec les capacités de l'entreprise.

→ Évaluation en fonction du chiffre d'affaires

L'estimation des fonds de commerce peut se faire selon des barèmes établis par profession. Ces barèmes sont ceux le plus souvent utilisés par l'Administration fiscale.

→ **Il faut les utiliser avec beaucoup de précaution :**
- d'une part, ils font bien souvent référence à des statistiques nationales,
- d'autre part, les résultats obtenus doivent être corrigés pour tenir compte des caractéristiques propres à l'affaire (conditions du bail, valeur de l'emplacement, conjoncture économique dans la branche exercée, importance et état des agencements, matériel, mobilier commercial, existence de parking…).

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

Il n'existe pas de barème unique. Les experts et auteurs spécialisés en matière d'évaluation proposent des barèmes qui divergent plus ou moins selon la profession concernée.

Barèmes

Parmi les plus utilisés, on retrouve les barèmes des "Éditions Francis Lefèbvre" dont voici quelques exemples :

Nature du commerce	Barème utilisé
Alimentation générale	40 à 130 fois la recette journalière
Bijouterie - Horlogerie	25 à 40 % du CA annuel
Boucherie	30 à 60 % du CA annuel
Boulangerie - Pâtisserie	60 à 110 % du Ca annuel
Café	400 à 900 fois la recette journalière
Café – Tabac / remise nette tabac	1 à 2 années de remise nette tabac
Charcuterie	40 à 90 % du CA annuel
Chaussures (détail)	35 à 80 % du CA annuel
Coiffure	65 à 130 % du CA annuel
Confection pour enfants	35 à 55 % du CA annuel
Crèmerie	40 à 60 fois la recette journalière
Cycles - Motos (vente)	20 à 50 % du CA annuel
Ébénisterie – Menuiserie	25 à 35 % du CA annuel
Électricité générale	15 à 30 % du CA annuel
Épicerie en libre service	20 à 50 fois la recette journalière
Fleuriste traditionnel	40 à 80 % du CA annuel
Garage	
• Station-service	25 à 35 % du CA annuel
• Atelier	15 à 30 % du CA annuel
• Vente de voitures neuves	10 à 25 % du CA annuel
• Vente de voitures d'occasion	5 à 30 % du CA annuel
Hôtel de tourisme	80 à 300 fois la recette journalière
Informatique	
• Bureautique, micro	10 à 40 % du CA annuel
• Conseils informatiques	15 à 50 % du CA annuel
• Négoce en informatique	5 à 20 % du CA annuel
Journaux – Périodiques	50 à 65 % du CA annuel
Librairie – Papeterie	45 à 65 % du CA annuel
Parfumerie – Esthétique	65 à 100 % du CA annuel
Pâtisserie	70 à 120 % du CA annuel
Plomberie - Chauffage - Sanitaire	10 à 40 % du CA annuel
Poissonnerie	30 à 60 % du CA annuel
Prêt à porter	40 à 100 % du CA annuel
Restaurant	60 à 190 % du CA annuel
Supérette alimentaire	30 à 50 % du CA annuel
Transport routier - Déménagement	20 à 60 % du CA annuel

CA = chiffre d'affaires (représentant 300 recettes journalières ou 50 recettes hebdomadaires)
Source Mémento Pratique – Francis Lefèbvre – Fiscal 2008

Évaluation par la rentabilité économique

Il est important de réaliser que la réussite finale d'une opération de cession de fonds passe nécessairement par une bonne évaluation de celui-ci. La méthode d'évaluation par les barèmes professionnels vous permet d'avoir une première approche. En effet, le chiffre d'affaires fournit quelques indications sur la qualité d'un fonds de commerce.

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 importante, à des prix acceptés par la clientèle. Bref, cet établissement, placé là où il est, a au moins, jusqu'à ce jour, sa raison d'être. On peut donc penser que, sauf événement majeur (implantation d'un concurrent important, licenciements massifs chez un gros employeur local...), un chef d'entreprise compétent pourra continuer sur la lancée de son prédécesseur.

Il semble qu'il s'agisse là des seules conclusions que l'on puisse tirer avec le chiffre d'affaires comme unique indication.

En revanche, la rentabilité comporte, elle, de multiples renseignements.
En effet, celle-ci tient compte du chiffre d'affaires, mais aussi de la marge pratiquée, du niveau de charges, des frais de personnel...

Les méthodes d'évaluation liées à la rentabilité vous permettront de convaincre les éventuels acquéreurs et leurs partenaires financiers que les profits générés par l'affaire sont en rapport avec l'investissement initial et les risques encourus.

Nous vous présentons deux méthodes d'évaluation basées sur la rentabilité :
- **Méthode des barèmes appliqués à l'Excédent Brut d'Exploitation reconstitué (EBE)**
- **Méthode découlant de la capacité de l'entreprise à rembourser un emprunt**

Ces deux méthodes sont calculées à partir de l'Excédent Brut d'Exploitation. L'EBE est en fait ce qui reste dans l'entreprise quand toutes les ventes ont été encaissées et quand toutes les charges d'exploitation ont été déduites.

Il convient, dans un premier temps, de déterminer l'Excédent Brut d'Exploitation réellement dégagé par l'entreprise dans des conditions normales d'exploitation.
Cet EBE, encore appelé bénéfice reconstitué ou autofinancement, s'obtient de la façon suivante :

- **Moyenne sur 3 ans des EBE cités dans les Soldes Intermédiaires de Gestion**
  Notons que l'EBE est le résultat obtenu avant imputation des Dotations aux Amortissements et aux Provisions et également avant les charges et/ou produits financiers et/ou exceptionnels :

Chiffre d'Affaires - achats consommés	=	*Marge Brute*
Marge Brute - charges externes	=	*Valeur Ajoutée*
Valeur Ajoutée - impôts et taxes, salaires, charges sociales	=	*EBE*
EBE - (Dot. aux amort. et prov. +/- résultats financiers/exception.)	=	*Résultat Exercice*

- **Après avoir calculé cette moyenne, il faut ensuite éventuellement corriger cet EBE en réintégrant les charges et/ou produits qui devront être ou non pris en compte par le futur acquéreur (loyer, frais généraux, charges de personnel...).**

  Les méthodes d'évaluation par la rentabilité étant mises au point pour des entreprises individuelles, **s'il s'agit d'une entreprise en société, la rémunération du dirigeant devra être intégrée à l'EBE.**

Méthode des barèmes appliqués à l'EBE reconstitué

On applique à l'EBE reconstitué un coefficient multiplicateur de 0,5 à 5 basé sur la notion de "sûreté" de l'investissement. Des barèmes ont été établis par activité.

Ils tiennent compte à la fois de l'offre et de la demande, mais aussi de la rentabilité des affaires.

Il convient cependant d'être prudent en utilisant ces barèmes, sans oublier que l'évaluation sera pondérée par des facteurs tels que l'emplacement, l'état des locaux et du matériel, le bail, le personnel...

Nature du commerce	Barème*	Nature du commerce	Barème*
Antiquaire	1 à 2	Diététique	2
Armurerie	1 à 2	Fast-food	3
Articles de sport	1,5 à 2	Fleuriste	2
Arts de la table	1,5 à 2	Hôtel bureau	4
Bijouterie	2	Jeannerie	2
Boucherie-charcuterie	1	Jouets	2
Boulangerie	2,5	Journaux-presse	4
Pâtisserie	3,5	Librairie	2
Cadeaux-souvenirs	2	Librairie-papeterie-journaux	3
Café-bar ville	1 à 4	Loisirs créatifs	1,5 à 2
campagne	1 à 3	Maroquinerie	2
Café-hôtel-restaurant	2	Optique	4 à 5
Café-tabac-tabletterie	3	Parfumerie	3
Charcuterie	1 à 2	Pharmacie	5 à 6
Chemiserie	2	Poissonnerie	1 à 2
Coiffeur	2	Pressing	2
Confiserie	3	Prêt-à-porter	1 à 1,5
Crémerie	2	Restaurant	0,5 à 1
Croissanterie	3	Supermarché	2
Cuirs	1 à 1,5	Tabac-presse-Loto-bimbeloterie	4
		Traiteur	1 à 2

Source : Agence DESCUBES - Poitiers - Décembre 2009 **appliqué à l'EBE.*

Exemple : *parfumerie dégageant, après corrections, un EBE de 55 000 €, application du barème : 55 000 € x 3 = 165 000 € = valeur d'estimation du fonds.*

Méthode découlant de la capacité de l'entreprise à rembourser un emprunt

Il s'agit de déterminer la valeur du fonds à partir des capacités maximales de l'entreprise à rembourser un emprunt. La valeur obtenue tient compte de plusieurs paramètres.
Cette méthode consiste à déterminer, à partir de l'Excédent Brut d'Exploitation, quelle pourrait être la part consacrée au remboursement de l'emprunt (intérêt + capital) en sachant que l'EBE devra permettre également de :

- Rémunérer l'exploitant. Rappelons toutefois que dans le cas d'une entreprise individuelle, la rémunération sera comprise dans le BIC alors que, dans le cas d'une entreprise en société, la rémunération sera intégrée aux charges.
- Assurer le démarrage de l'activité (constituer la trésorerie de départ).

La part pouvant être affectée au remboursement de l'emprunt permettra d'estimer la valeur du fonds en tenant compte des paramètres suivants :

- On considère que les conditions d'octroi de prêt se situent à 70 % de la valeur du fonds (hypothèse moyenne variant selon les activités et selon les garanties apportées par l'acquéreur).
- La part réservée au remboursement de l'emprunt dans cette méthode est considérée comme "la part maximale", elle ne peut en aucun cas être supérieure sauf à prendre un risque sur la viabilité de la reprise.

Exemple : *reprenons l'exemple d'une parfumerie qui dégage un EBE reconstitué de 55 000 € :*
1/ *rémunération de l'exploitant estimée à 2 000 € par mois, soit 24 000 € par an,*
2/ *financement au démarrage de l'activité estimé à 7 000 €,*
3/ *capacité de remboursement d'emprunt : 55 000 - 24 000 - 7 000 = 24 000 €.*

- ***Calcul du prêt bancaire :*** *en fonction des tables financières, on sait que pour 1.500 € empruntés à un taux de 4,5 % (*) sur 7 ans, il faut rembourser 21,12 € par mois. Le prêt bancaire possible pour pouvoir rembourser 24 000 € par an sera donc de :* $\frac{24\,000}{12 \text{ mois}} \times \frac{1\,500}{21{,}12} = 142\,045$ €
- ***Estimation du prix de vente :*** *d'une façon générale, l'achat d'un fonds de commerce est financé par la banque à hauteur de 70 % du prix du fonds.*
  L'estimation de la valeur de l'affaire peut donc s'apprécier ainsi : $142\,045 \times \frac{100}{70} = 202\,921$ €

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

Attention : En règle générale, l'acquéreur devra avoir un apport personnel équivalent à 30 % du prix du fonds sans oublier les droits de mutation et autres frais d'acquisition et le stock.

→ Évaluation par comparaison

Cette technique consiste à déterminer la valeur du fonds par référence aux prix pratiqués à l'occasion de ventes récentes portant sur des fonds comparables.

Cette méthode empirique est cependant complexe à mettre en œuvre, compte tenu de la difficulté à recenser l'ensemble des cessions de fonds. Le réseau Transcommerce-Transartisanat gère un Observatoire des prix de vente qui permet aux professionnels d'établir des comparaisons de prix en fonction, notamment, du chiffre d'affaires, des résultats et de la situation géographique. Dans tous les cas, il faudra tenir compte à la fois des particularités du marché local et du fonds à évaluer. Il est donc préférable de l'utiliser en complément d'une autre méthode.

→ Évaluation du droit-au-bail ou pas-de-porte

Elle doit tenir compte du local lui-même, du bail et de ses conditions (valeur locative).

Dans les quartiers à forte commercialité, il faut faire une comparaison entre le bail à céder et d'autres ventes dans le quartier en pondérant par certains critères : largeur de la vitrine, taille de la réserve. Il faut bien sûr avoir une idée de la valeur des droits au bail au m².

Attention : Dans le cas d'entreprises à forte valeur patrimoniale, il conviendra d'attacher une importance toute particulière aux immobilisations corporelles (postes de l'actif du bilan : terrain, construction, agencement, installation, matériel…).

CALCULEZ LA VALEUR DE VOTRE FONDS DE COMMERCE

Évaluation par comparaison

Chiffre d'affaires TTC (moyenne sur les 3 dernières années) ..... €
Barème correspondant à l'activité ..... €

Estimation de la valeur du fonds ..... €

Évaluation par la rentabilité économique

Étape 1 : calcul de l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) reconstitué

EBE (moyenne des 3 dernières années) ..... €
+ ou - Charges et produits à réintégrer
(non afférents à l'exploitation normale de l'activité) ..... €

EBE reconstitué (A) ..... €

Étape 2 : application des méthodes

Méthode des barèmes appliqués l'EBE reconstitué

EBE reconstitué (A) ..... €
Coefficient multiplicateur ..... €

Estimation de la valeur du fonds ..... €

Méthode découlant de la capacité de l'entreprise à rembourser un emprunt

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

Ressources (€/an)		Emplois (€/an)	
EBE reconstitué (A) :	..... €	*Hypothèse rémunération exploitant*	..... €
		Avance de trésorerie	..... €
		Autres, précisez :	..... €
Part pouvant être affectée au remboursement de l'emprunt (ressources - emplois)			..... €

• Estimation de la valeur du fonds

EBE reconstitué	*A*	..... €
Part de l'EBE pouvant être affectée au remboursement de l'emprunt	*B*	..... €
Hypothèse de prêt bancaire	$C = \frac{B}{12 \text{ mois}} \times \frac{1.500}{21,12\ (*)}$	..... €
Estimation de la valeur du fonds	$D = C \times \frac{100}{70}$	..... €

(*) Selon les barèmes communiqués par les organismes bancaires, on sait que pour 1 500 € empruntés à un taux de 4,5 % sur 7 ans, il faut rembourser 21,12 € par mois (en fonction du taux en vigueur, ce coefficient devra donc être revu). Ci-après, à titre indicatif, remboursements mensuels pour un emprunt de 1 500 € au taux de : 3,5 % = 20,36 € ; 4 % = 20,74 € ; 4,5 % = 21,12 € ; 5 % = 21,50 € ; 5,5 % = 21,88 € ; 6 % = 22,26 €

→ Fourchette d'estimation à partir des 3 méthodes

Méthode par le chiffre d'affaires	..... €
Méthode des barèmes appliqués à l'EBE	..... €
Méthode découlant de l'opportunité d'emprunt	..... €
Estimation moyenne à partir des 3 méthodes	..... €

INCIDENCE DU STOCK

Au moment de la négociation, le repreneur peut :
- ne pas reprendre le stock,
- n'en reprendre qu'une partie.

C'est pourquoi, il faut préparer la cession de son stock bien avant la date de vente. Rappelons que les ventes à perte ne sont pas autorisées pour les ventes promotionnelles. Il existe une formule commerciale légale qui permet un écoulement accéléré du stock.

Liquidation du stock

La liquidation du stock est possible à condition de cesser votre activité ou d'en modifier la structure ou les conditions d'exploitation.

Une déclaration préalable de la vente en liquidation doit être adressée, par lettre recommandée avec accusé de réception, au Préfet du département, 2 mois avant la date prévue pour le début de la vente.

Cette déclaration doit comporter :
- l'identité ou la dénomination sociale du vendeur,
- le nom, l'adresse et le n° SIRET de l'établissement,
- le motif, la date de début et la durée de la liquidation.

Elle doit être accompagnée des documents suivants :
- toute pièce justifiant de la cessation de l'activité,
- un inventaire détaillé et chiffré des marchandises concernées, avec les prix initiaux et les prix démarqués.

PETIT GUIDE DES FORMALITÉS

Vous avez besoin d'informations : consultez votre Chambre de Commerce et d'Industrie ou votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat

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 15 jours de la cession** en vous adressant aux Centres de Formalités des Entreprises (CFE) compétent en fonction de l'activité exercée. Vous aurez à remplir une déclaration de cessation d'activité. Le CFE se charge alors de diffuser cette information au Greffe du Tribunal de Commerce, aux Impôts, à l'INSEE, à l'URSSAF, à la Caisse du RSI, à la Direction Départementale du Travail s'il y a des salariés.
- **Résiliez les contrats** en cours (abonnements, assurances…).
- **Faites paraître les publicités légales en cas de vente.** En général, ces formalités sont accomplies par le "professionnel" intervenant dans la transmission.
- **Les actes portant cession de fonds de commerce doivent être enregistrés** dans le mois de leur date de signature. Les parties doivent produire un imprimé qui comporte :

- le rappel des chiffres d'affaires et bénéfices des 3 dernières années,
- un état détaillé estimatif du matériel et des marchandises cédés,
- la décomposition du prix de vente entre les éléments corporels et incorporels.

Attention : *La Loi en faveur des petites et moyennes entreprises du 02.08.05 a introduit une mesure permettant aux communes d'exercer un droit de préemption sur les cessions à titre onéreux de fonds de commerce ou artisanaux et de baux commerciaux intervenant dans un périmètre de sauvegarde qu'elles ont délimité. Toute cession intervenant dans ce périmètre doit, au préalable, faire l'objet d'une déclaration en mairie par le cédant. Cette déclaration précise le prix et les conditions de cession (article L 214-1 du code de l'urbanisme).*

Obligations fiscales et sociales en cas de cession

Déclaration de TVA et de résultats

Délais à respecter

- dans les 30 jours : dépôt des déclarations de TVA,
- dans les 60 jours : dépôt des déclarations de résultats et annexes.

Ces délais sont portés à 6 mois en cas de décès de l'exploitant.

Documents nécessaires

- radiation du RCS et/ou RM,
- déclaration de cessation,
- déclaration de TVA,
- déclaration des BIC.

Déclaration annuelle des salaires

En cas de cession ou de cessation de l'entreprise, dépôt de la déclaration auprès de la Sécurité Sociale dans un délai de 10 jours à compter de l'événement.

CCI Région Auvergne
Cantal, Haute-Loire, Montluçon-Gannat, Moulins-Vichy, Puy-de-Dôme

Ce document a été réalisé par le Service Transcommerce de la CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE RÉGION AUVERGNE
*BP 25 - 63510 AULNAT - **Tél. 04 73 60 46 50** - Fax 04 73 90 89 22 - Email : transcommerce@transcommerce.com*

***Édition décembre 2011 :** Prix de vente : 15 Euros*

Les renseignements contenus dans ce guide sont communiqués à titre indicatif selon les textes de loi en vigueur au 31 décembre 2011. 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 quelques procédés que ce soient, 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.

© CCIRA 1989 – Mise à jour 2011

TRANSCOMMERCE
TRANSARTISANAT

Le réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie et des Chambres de Métiers et de l'Artisanat.

À votre service sur 38 départements.

www.transcommerce.com