



Transmettre son entreprise

Que l'on soit proche de la retraite, ou que l'on veuille changer d'activité ou tout simplement déménager pour vivre dans une autre région, tout entrepreneur peut un jour ou l'autre se retrouver confronté à la problématique de vendre son entreprise qui peut être considéré comme un acte normal de gestion.

Etablir un diagnostic complet

En amont, il convient d'abord de réaliser un diagnostic qui doit aller bien au-delà de l'aspect purement financier en évaluant les forces mais aussi les faiblesses de votre entreprise. Généralement, on conseille de faire un état en six points primordiaux :

- 1- L'aspect humain : en établissant un bilan de vos salariés (leur compétence, leur rémunération, leur âge, ...).
- 2- L'aspect commercial : les produits, le marché, les clients, les fournisseurs (par exemple en mettant à jour si nécessaire les contrats).
- 3- L'aspect technique : en répertoriant le matériel et son état de vétusté.
- 4- L'aspect juridique : bail commercial, état des litiges éventuels en cours.
- 5- L'aspect financier : évolution du chiffre d'affaires, rentabilité, emprunts en cours, fonds propres. Vous pouvez vous appuyer en cela sur le dossier de gestion annuel établi par le CGA.
- 6- L'aspect fiscal : déclarations de TVA, taxes diverses, cotisations URSSAF, êtes-vous à jour des vos obligations ?

Se poser les bonnes questions

Il y a aussi des questions clés que vous devez vous poser telles :

- Est ce la bonne période pour vendre mon entreprise ?
- Mon entourage, notamment familial, est-il au courant de mon projet ?

- Quelle valeur a mon entreprise ?

- Mon entreprise survivra-t-elle à mon départ ? Selon Pascal MEANCE (consultant en management) il faut que vous "appreniez à votre entreprise à vivre sans vous. C'est à la fois la condition d'une meilleure valorisation lors de la transaction et une garantie de pérennité pour votre entreprise"

- A qui je peux et j'ai envie de céder l'entreprise dans laquelle je me suis investi pendant des années parfois des décennies ? Les statistiques nous apprennent que la reprise par un salarié est moins risquée que par un tiers.

- Quelle sera l'imposition des plus-values ?

- Existe-t-il des exonérations de droits de succession et de donation en cas de transmission à titre gratuit à un enfant par exemple ?

Profiter des opportunités fiscales

Afin de favoriser la transmission d'entreprises, le législateur a prévu différents dispositifs permettant d'alléger voire de neutraliser le coût fiscal d'une vente à un tiers ou d'une transmission familiale.

Exonération des droits de succession et de donation

(Article 787-C du Code Général des Impôts voir site ci-dessous*) La transmission des biens meubles et immeubles affectés à l'exploitation d'une entreprise individuelle ou d'une EURL est exonérée de droits de succession et de donation sur 75% de leur valeur sous



trois conditions. (L'exonération s'applique aux successions et donations, y compris avec démembrement de propriété).

1. Le donateur ou le défunt devait détenir l'entreprise depuis au moins deux ans.

Ce délai n'est pas exigé quand il avait lui-même recueilli l'entreprise par succession ou donation ou quand il l'avait créée.

2. Au moment de la déclaration, tous les héritiers ou bénéficiaires de la donation doivent s'engager à conserver l'ensemble des biens affectés à l'exploitation pendant au moins quatre ans, à compter de la date de la transmission. Si l'engagement n'est pas respecté, ils devront payer le complément de droits de suc-

cession et l'intérêt légal.

En cas de décès ou de nouvelle transmission, cet engagement de conservation doit être repris jusqu'à son terme par les bénéficiaires de la succession ou de la donation.

3. L'entreprise doit être exploitée par l'un au moins des bénéficiaires pendant au moins trois ans.

Si cette condition n'est pas respectée, tous les intéressés devront payer le complément de droits de succession et l'intérêt légal au taux de 0,40% par mois. L'avantage fiscal n'est toutefois pas remis en cause si le non-respect de cette condition est dû au décès de l'exploitant ou si l'exploitation individuelle est apportée en société.

Exonération des plus-values

Il existe différents dispositifs d'exonération totale ou partielle de la plus-value. Sans entrer dans les détails techniques, on pourra citer les principales à savoir :

1 -Exonération en fonction du chiffre d'affaires.

Suivant l'article 151 Septies et 151 Nonies 1 du Code Général des Impôts, les cédants à titre onéreux ou gratuit de petites entreprises soumises à l'impôt sur le revenu peuvent bénéficier d'une exonération totale ou partielle de l'imposition sur les plus-values à la condition d'avoir exercé son activité pendant au moins cinq ans. L'exonération est totale si la moyenne des chiffre d'affaires des deux derniers exercices qui précèdent la cession est inférieure à 250 000 euros pour les activités commerciales ou agricoles ou inférieure à 90 000 euros pour les activités de prestations de services. L'exonération sera partielle si la moyenne des chiffre d'affaires des deux derniers exercices qui précèdent la cession est comprise entre 250 000 et 350 000 euros (activité commerciale ou agricole) ou entre 90 000 et 126 000 euros (activité de prestations de

services).

2 -Exonération en fonction de la valeur de cession

Suivant l'article 238 Quindecies du Code Général des Impôts, la plus-value réalisée lors de la transmission à titre gratuit ou onéreux d'une entreprise individuelle ou d'une branche complète d'activité est exonérée en totalité si le prix de vente total des éléments cédés est inférieur à 300 000 € ou partiellement si le prix de vente est compris entre 300 000 et 500 000 €. Cette exonération est aussi subordonnée au fait d'avoir exercé son activité pendant au moins cinq ans.

3 -Exonération pour départ en retraite

Ce dispositif s'applique aux entreprises individuelles ou aux sociétés de personnes qui exercent leur activité professionnelle dans le cadre d'une imposition à l'impôt sur le revenu et ainsi sont donc exclues les sociétés soumises à l'Impôt Société (I.S.). Il faut avoir, comme dans les autres cas d'exonération, exercé son activité durant au moins cinq ans et répondre à la définition communautaire des petites et moyennes entreprises à savoir :
- Moins de 250 salariés
- Chiffre d'affaires inférieur à

50 millions d'euros

- Total du bilan inférieur à 43 millions d'euros

L'exonération est réservée aux cessions à titre onéreux et le cédant doit avoir demandé la liquidation de sa retraite dans les deux ans qui précèdent ou qui suivent la vente effective de l'entreprise.

4 -Exonération pour donation à un salarié ou à un apprenti

La donation d'une entreprise de fonds artisanaux, de fonds de commerce, de fonds agricoles ou de clientèles d'entreprise individuelle bénéficie d'un abattement de 300 000 euros sous plusieurs conditions :

- Le ou les bénéficiaires doivent être titulaires d'un contrat à durée indéterminée depuis au moins deux ans.

- Le ou les bénéficiaires s'engagent à exercer durant au moins cinq ans leur activité professionnelle au sein de l'entreprise et l'un des deux doit exercer des fonctions de dirigeant.

- Le fonds cédé doit avoir été détenu depuis au moins deux ans par le donateur si

ce dernier l'avait acquis à titre onéreux.

En conclusion, céder son entreprise ne s'improvise pas. Il faut y avoir réfléchi en amont sur les modalités et surtout c'est une décision qui ne doit pas se prendre tout seul. C'est pourquoi, nous vous conseillons de vous entourer en prenant conseil auprès de professionnels comme votre expert-comptable qui dispose de statistiques sur la valeur des cessions de fonds alimentées par votre Centre de Gestion. Vous serez ainsi guidé pour préparer au mieux ce "grand saut".■



Extrait d'un article d'Alternatives économiques : La transmission des entreprises, au-delà des statistiques de Marc Mousli

Il n'y a donc que dans les très petites entreprises (TPE) ayant du personnel (28,5 % des entreprises emploient un à neuf salariés) que les dirigeants tentés de se retirer ont de réelles difficultés à céder leur fonds, pour des raisons différentes selon qu'il s'agit de petits commerces ou d'entreprises artisanales.

Reprendre une TPE artisanale suppose d'avoir des compétences variées. Un nombre significatif de candidats à la reprise sont des diplômés d'écoles de commerce ou des cadres ayant une expérience de gestionnaire, ce qui est nécessaire, mais pas suffisant : l'artisan vit de ses compétences techniques, voire manuelles. Il est possible de trouver des salariés qualifiés, mais dégager une valeur ajoutée suffisante pour faire vivre des techniciens, des commerciaux et des gestionnaires est plus facile dans une PME que dans une TPE de moins de dix personnes. Ces entreprises attirent néanmoins les repreneurs (il y en a en moyenne deux pour un cédant), mais faire se rencontrer la bonne personne avec la TPE qui lui convient peut prendre plusieurs mois.

Les turbulences fortes du commerce de détail

Si l'on se contente d'une approche statistique, la situation la plus difficile est celle des petits commerces, un secteur mis à rude épreuve depuis longtemps. Après l'hécatombe des années 1970, 80 et 90, qui a rayé de la carte 84 % des épiceries, 76 % des crèmeries et 70 % des boucheries, au profit des hypermarchés, le paysage commercial est à nouveau en pleine révolution depuis le début du siècle. Les hypermarchés doivent à leur tour se remettre en cause, et l'on assiste à un retour en force du commerce de centre-ville, mais pas sous la forme des boutiques des années 1950. La bagarre pour la proximité oppose les grandes chaînes, chacune mettant en place ses propres enseignes (Monop' pour Monoprix, Franprix pour Casino, Carrefour City pour Carrefour, U-Express pour Système U, Auchan City pour Auchan...).

Les épiciers traditionnels qui partent en retraite ne seront donc pas remplacés à l'identique. On voit se multiplier de nouveaux services qui changent complètement la donne, et ce n'est qu'un début. Avec le développement du e-commerce, les consommateurs demandent de plus en plus à être livrés à domicile, ou récupèrent leurs achats, faits sur Internet, dans l'un des « drives » que multiplient les grands distributeurs.

Dans ce combat tout azimut, la concurrence ne porte plus seulement sur les emplacements et sur les prix. Ce sont différentes formes de service qui s'affrontent et se complètent : la souplesse du « drive », le confort de la livraison à domicile, ou la convivialité du magasin du coin de la rue, pour lequel le problème est de trouver un gérant serviable et compétent, plutôt qu'un « repreneur ».