

## La transmission d'entreprise

### Description

La transmission d'entreprise peut se dérouler de différentes manières. Il arrive que la recherche du bon repreneur prenne quelques années au cédant. La démarche demande une bonne préparation tant sur le plan juridique, fiscal que comptable.

De nombreuses raisons peuvent pousser l'entrepreneur à l'effectuer, qu'elles soient d'ordre personnel ou professionnel. Parmi celles-ci, on distingue :

- La volonté de changer de projet ou de mettre fin au projet entrepreneurial ;
- Le manque de moyens pour développer l'activité ;
- Le départ à la retraite.

Les modalités de l'opération dépendent surtout de la :

- Situation financière de la structure ;
- [Forme juridique](#) de la société.

### [Changer le gérant de ma société](#)

## La transmission d'entreprise, qu'est-ce que c'est ?

**Pour le cédant**, la transmission d'entreprise correspond à la cession. Par ailleurs, il s'agit d'une acquisition du côté du repreneur, qui doit bien étudier la santé économique de la structure et ses potentialités. Dans le cadre de cette opération complexe, il est nécessaire d'adopter la bonne méthodologie afin d'éviter d'éventuelles difficultés. Aussi, il faut savoir :

- Définir la cible ;
- Dresser un plan de reprise ;
- Déterminer le risque de l'entreprise.

Il est tout aussi important de **bien gérer la relation avec les clients et les nouvelles équipes**.

Lors de la transmission, le cédant cherchera naturellement à **valoriser son entreprise afin de la vendre plus cher**. Il peut recourir à diverses méthodes pour y

parvenir. Notons que le résultat des estimations entraîne souvent un désaccord.

**Au sujet du repreneur**, il se doit également de :

- Se préparer à son projet de reprise ;
- Identifier la source des difficultés ;
- Savoir comment agir avant ou bien au cours du [dépôt de bilan](#).

Il faut aussi qu'il s'informe sur :

- Les risques judiciaires qu'il encourt ;
- Le financement de l'opération ;
- Le rôle qu'il souhaite voir assumer par l'ancien dirigeant de l'entreprise à l'issue de la reprise.

Il est aussi préférable pour lui de **se faire accompagner dans son projet**, à toutes les étapes du processus de vente de l'entreprise, ce qui éclaircira sa capacité financière pour investir ainsi que ses motivations.

## Quelles sont les conditions à respecter pour pouvoir transmettre une entreprise ?

**C'est le protocole d'accord qui fixe toutes les conditions de l'opération**, quand il est question de vente. Par ailleurs, s'il s'agit d'une transmission d'héritage, les formalités sont accomplies dans le cadre de la succession de la personne décédée.

Dans d'autres cas, aucune condition spécifique n'est à respecter. Il est **tout simplement nécessaire de sécuriser l'opération** en se préparant en amont. Lors de l'accomplissement de cette démarche, il est recommandé de se faire conseiller par des professionnels dans le domaine.

**À noter** : il arrive que le cédant et le repreneur conviennent, d'un commun accord, que ce dernier se fera assister par l'ancien dirigeant de l'entreprise pendant plusieurs mois.

## Quelles sont les formes de la transmission d'entreprise ?

La transmission d'entreprise, qui est un véritable enjeu social et économique en France, **peut prendre diverses formes** telles que la vente :

- D'une partie des activités de l'entreprise ;
- Des passifs et des actifs ;
- De parts de la société ;
- D'une [entreprise individuelle](#).

## Cession

Ayant exactement le même effet que la transmission d'entreprise, elle consiste à transférer totalement ou partiellement le capital social ou bien la propriété des actifs au repreneur. Les deux opérations sont **différentes du point de vue juridique**.

En règle générale, la transmission d'une entreprise se fait à titre gratuit tandis que la cession suppose un prix. Soulignons que ces opérations ne sont **pas soumises à la même législation, en matière de fiscalité**.

## Cession de parts

**Si l'activité est exercée par l'intermédiaire d'une société**, la cession prend généralement la forme d'une vente :

- De parts sociales ;
- Du fonds de commerce.

## Cession des éléments constitutifs de l'entreprise

**Selon la nature de l'activité de l'auto-entrepreneur**, l'opération prend la forme :

- D'une [cession de fonds de commerce](#);
- D'un fonds libéral ou bien artisanal.

## Donation

**La transmission d'entreprise peut également prendre la forme d'une :**

- Donation ou donation-partage ;
- Transmission-succession.

Les deux parties peuvent opter pour la première solution, qui consiste à effectuer un transfert de propriété à titre gratuit, **si l'entrepreneur est encore en vie**. Elles choisissent souvent la deuxième en cas de décès du propriétaire de l'entreprise. Cette dernière est alors transmise à ses héritiers.

**Bon à savoir** : il est particulièrement fréquent que le dirigeant cède son entreprise, en contrepartie d'un prix négocié avec l'intéressé.

## Quelles sont les étapes à suivre pour transmettre une entreprise ?

**De nombreuses étapes doivent être accomplies** pour mener à bien les démarches de transmission de l'entreprise. Parmi les plus importantes, on distingue :

- La préparation en amont de la cession ;
- L'accompagnement d'un expert.

### Préparer la transmission d'entreprise

Cette première étape doit être bien respectée pour mener à bien la cession. Elle **consiste avant tout à établir un bilan personnel**, ce qui donne la possibilité de connaître véritablement les raisons qui poussent l'entrepreneur à vendre son affaire.

**Le manque d'anticipation peut constituer un frein** important dans le cadre de la transmission. D'autre part, il est nécessaire de créer un calendrier de cession permettant de préparer l'entreprise à la vente.

### Se faire conseiller par des professionnels

**Afin de faciliter la transmission**, il convient de demander les conseils de professionnels dans le domaine, qui aidera l'entrepreneur à diagnostiquer efficacement l'entreprise. Ceux-ci influent de manière considérable sur la pérennité de cette dernière.

Avec l'accompagnement d'experts, **le dirigeant disposera des clés fiscales, financières et juridiques** pour une transition réussie. Les meilleures solutions seront portées à sa connaissance.

## Faire un état des lieux de l'entreprise

Cette étape est **nécessaire pour préparer l'entreprise à la transmission**. Afin de la mener à bien, il est essentiel de réunir le plus d'informations sur la structure. Il est tout aussi important de connaître ses avantages et inconvénients.

## Se renseigner sur les méthodes d'évaluation

Il est préférable de confier la réalisation de cette tâche à un professionnel. Afin de déterminer la valeur d'une entreprise, il est **possible d'adopter l'approche patrimoniale qui vise à estimer les actifs de la structure**. Il n'est pas non plus rare que l'on opte pour l'approche de rentabilité ou de rendement.

## Définir le mode de cession

La cession de l'entreprise peut s'effectuer :

- À titre onéreux ;
- À titre temporaire ;
- En pleine propriété ;
- À titre gratuit ;
- En démembrement de propriété.

Il convient de souligner que **l'entreprise peut être cédée** :

- Aux enfants ;
- Aux salariés ;
- À des personnes physiques ;
- À une personne morale (extérieure à l'établissement).

**Pour le repreneur**, les conséquences fiscales, juridiques et financières varient en fonction des options choisies.

## Trouver un successeur

Il s'agit d'une étape délicate de la transmission d'entreprise. Elle **consiste avant tout à faire connaître son intention** à la fois aux :

- Repreneurs potentiels ;
- Clients ;

- Fournisseurs ;
- Collaborateurs.

Parmi ces derniers, il se peut qu'une personne soit intéressée par le projet de cession, sachant qu'il est plus contraignant de rechercher un repreneur extérieur. Si ce n'est pas le cas, il est nécessaire de **se pencher sur tous les relais possibles** :

- L'Urssaf ;
- La base de repreneurs de l'AFE ou Agence France Entrepreneurs ;
- Les Chambres de Métiers et de l'Artisanat.

Il est même **possible de recourir au service d'un mandataire**. Il se chargera de trouver le bon repreneur. Dans tous les cas, l'annonce doit être à la fois complète et soigneusement rédigée afin de soigner l'image de l'entreprise.

## Préparer la négociation

Étant l'aboutissement même du processus, **la phase de négociation est longue et ne se limite pas à la signature d'un contrat de vente**. Il est nécessaire de bien en appréhender les mécanismes. Toute une procédure doit être accomplie.

Dans le processus de vente, **la conduite des négociations déterminera aussi bien la finalité que le coût de l'opération**. Tout d'abord, il est essentiel de s'accorder avec le repreneur sur :

- L'accompagnement ;
- Les conditions et délais de la [reprise](#);
- Le prix de la cession ;
- Les termes du contrat.

Aussi, il convient de **bien préparer la négociation**. Au cours de cette étape, le repreneur souhaitera obtenir des détails au sujet des :

- Comptes annuels ;
- Dossiers de présentation.

Ces informations peuvent être dévoilées, contre une [clause de confidentialité](#). Il est également possible d'accorder une exclusivité au candidat à la reprise, **en échange d'une lettre d'intention**.

Par ailleurs, la phase de négociation est également constituée de quelques étapes. Une fois l'accord de confidentialité établi, le repreneur s'engage à ne pas utiliser à

mauvais escient les informations qui lui ont été partagées. Le **dossier de présentation lui sera ensuite envoyé.**

Après, une première rencontre sera organisée. Dans le cas où le repreneur serait intéressé par la transmission d'entreprise, il **le confirmera en signant une lettre d'intention** après un autre rendez-vous. Cette dernière comprend des éléments importants tels que :

- La méthode pour l'estimation ;
- L'ordre de grandeur du prix ;
- Le calendrier prospectif.

Une fois que les négociations sont effectuées, les deux parties passeront à la **signature du protocole d'accord**. Il s'agit de l'acte juridique qui a le plus d'importance dans le cadre de la procédure de reprise. En effet, il matérialise toutes les ententes passées de façon définitive. Entre autres, les clauses de retrait possibles y seront précisées.

À ce stade, il est également possible de signer une [promesse de vente](#). Elle **concrétise l'accord** avant de passer à la signature définitive de l'acte de cession.

## Créer un dossier de présentation de l'entreprise

Appelé également **mémoire d'information**, il s'agit d'un élément important qui fera bénéficier d'un gain de temps considérable. Il vise à présenter au repreneur l'ensemble des informations issues des étapes déjà effectuées :

- Diagnostic de l'entreprise ;
- Préparation des éléments prévisionnels ;
- Choix du mode de cession ;
- Évaluation de l'établissement.

La plupart du temps, il **comprend également** :

- La présentation de l'entreprise et des gérants ;
- La clientèle ;
- L'activité ;
- Les moyens de production ;
- Les chiffres significatifs ;
- L'organisation.

## Négocier puis finaliser la transmission avec la signature définitive

L'acte de cession doit être signé après la signature de l'acte d'engagement. Avant d'entamer la signature de ce document, les financeurs doivent convenir d'une date de paiement. Il faudra également **effectuer les procédures administratives obligatoires** telles que :

- L'immatriculation ;
- L'enregistrement de l'acte de cession ;
- La publicité de l'acte ;
- L'enregistrement des nouveaux statuts au service des impôts.

**Bon à savoir** : il convient de rester prudent concernant le bon déroulement des démarches, étant donné que le cédant détient toujours ses responsabilités dans les semaines qui suivent la cession.

## Accompagner le repreneur

Pendant la phase transitoire, **assister le repreneur simplifie la transition avec les salariés**. L'accompagnement permet également de :

- Collaborer sur les contrats et dossiers en cours ;
- Présenter le nouveau gérant aux fournisseurs et clients.

Rappelons qu'il faut **s'accorder sur le mode d'accompagnement avant de signer l'acte de cession**. Parmi les précisions à apporter, on peut citer :

- La durée de l'accompagnement ;
- Le statut du cédant ;
- Le mode de rémunération.

Différents types de collaboration sont envisageables. À titre d'exemple, le cédant peut devenir salarié de son ancienne entreprise ou **conseiller du nouveau gérant, en tant que professionnel libéral**. Dans le premier cas, il aura à signer un contrat de travail. Dans le second, ses prestations seront facturées selon le forfait ou bien à l'heure.

De même, il a le choix d'**établir une convention de tutorat ou encore de devenir** :

- Associé unique d'une [EURL](#);
- Micro-entrepreneur ;
- Gérant d'une SARL.

Par ailleurs, il est bon de noter que **le changement de statut peut remettre en cause les avantages sociaux** tels que la cotisation à :

- Une mutuelle santé ;
- Un régime de retraite complémentaire.

**À propos de la prestation de tutorat**, elle dure entre 2 et 12 mois, et peut être rémunérée ou gratuite.

En outre, soulignons que **l'après-cession est toujours préoccupante aussi bien pour le cédant que le repreneur**. Elle entraîne généralement l'apparition de nouveaux risques et a des impacts majeurs dans la vie patrimoniale. Lors de la transmission de l'entreprise, il est alors souvent nécessaire de réorganiser le patrimoine privé.

## Quel est le coût fiscal d'une transmission d'entreprise ?

Quelle que soit sa forme, la transmission d'entreprise **peut entraîner diverses impositions pour les deux parties**. Sa fiscalité se caractérise par :

- La complexité du système ;
- Le montant des droits à acquitter.

**Les paramètres pouvant influencer sur le coût fiscal** sont nombreux. Seuls les contribuables avertis le maîtrisent. Il dépend :

- Du statut juridique de l'entreprise ;
- Du mode de transmission ;
- De la nature du droit transmis ;
- De la composition des actifs de l'entreprise ;
- Du lien de famille.

**Au sujet du montant des droits à acquitter**, ils se calculent après application d'un abattement, sur la part nette de chaque donataire ou héritier. Il est bon de noter qu'ils peuvent représenter jusqu'à plus de la moitié de la valeur du bien, ce qui constitue un

obstacle important. Les entreprises sont nombreuses à disparaître parce que les héritiers n'ont pas la possibilité d'assurer la charge des droits de succession.

Dans tous les cas, il serait plus judicieux de **trouver les solutions fiscales les moins coûteuses**. L'idéal serait de se faire accompagner par des experts dans le domaine pour mieux en appréhender le coût fiscal. Ils sauront donner des conseils pertinents au cédant.

D'autre part, **un audit comptable est généralement nécessaire** dans le cadre d'une transmission d'entreprise pour définir avec précision les conséquences fiscales et juridiques de la cession. Il permet :

- D'étudier la comptabilité de l'entreprise afin d'effectuer les mises à jour nécessaires ;
- D'avoir une base de [valorisation de l'entreprise](#) ou du fonds de commerce ;
- D'analyser les actifs.

En effet, la réalisation de l'audit donne au cédant la possibilité de prouver la solidité comptable de la société et d'être en bonne posture au cours des négociations. L'avocat chargé du dossier pourra également **se baser sur ses résultats pour déterminer les conséquences fiscales des options dont dispose le cédant**, avec exactitude.

Il est tout aussi important de noter que des dispositifs fiscaux incitatifs permettent d'**optimiser fiscalement la transmission**. Ils varient selon que l'entreprise est :

- Vendue à des tiers ;
- Transmise dans le cadre familial.

Cependant, leur mise en œuvre ne suffit pas toujours pour diminuer significativement les coûts fiscaux de la transmission d'entreprise. Il est alors nécessaire d'**envisager des techniques d'ingénierie** afin de mener l'opération dans les meilleures conditions, pour les deux parties. Parmi celles-ci, on peut citer :

- L'utilisation du démembrement de propriété ;
- La création d'une holding.

## FAQ

## **Pourquoi et comment faire une donation-partage ?**

Cela donne au donateur la possibilité de partager ses biens entre ses héritiers de son vivant. Il permet de réduire les conflits entre eux lors de son décès. Il est possible de faire une donation-partage au profit des enfants, voire des petits-enfants avec leur accord. Concernant les frais de notaire, les taux vont de 0,998 % à 4,837 % pour une donation-partage, en 2021. Pour une donation de biens immatériels ou d'argent, ils s'échelonnent entre 0,479 % et 2,322 %.

## **Quelle est la différence entre une donation-partage et une donation ?**

Dans le cadre d'une donation, le donateur peut donner un bien ou une somme d'argent, à une association par exemple. La donation-partage est par ailleurs en même temps un partage et une donation réalisés au profit de ses héritiers. Entre deux donations, il faut respecter un délai de 15 ans, appelé rappel fiscal, pour bénéficier d'abattements fiscaux. Concernant les frais de mutation, ils sont réduits sachant que la propriété n'est pas pleine et entière.

## **Comment reprendre une affaire ?**

Il faut définir son projet personnel avant de cibler et trouver une entreprise à reprendre. Une fois que l'on a retrouvé un commerce à vendre, il faut rencontrer le vendeur afin de pouvoir évaluer l'entreprise et d'analyser sa clientèle. Le repreneur devra ensuite analyser la concurrence et effectuer une analyse financière du commerce en question. Après avoir fait le point sur son investissement, il ne lui reste plus qu'à rédiger une lettre d'intention et à réaliser l'audit d'acquisition.

## **Comment reprendre une entreprise familiale ?**

Si les enfants veulent reprendre l'affaire de leurs parents, il est possible de la transmettre par anticipation, en effectuant une donation simple ou bien une donation-partage. Ces deux types de transmission d'entreprise sont à la fois irrévocables et

immédiats.