

FICHES PRATIQUES

Des réponses simples et concrètes à toutes vos questions

Comment transmettre une entreprise

La transmission d'une entreprise se prépare au minimum trois ans avant la vente. Ce temps est en effet nécessaire pour trouver un repreneur, ainsi que pour l'accompagner après la cession. Le chef d'entreprise devra aussi choisir les options les plus intéressantes fiscalement pour transmettre une entreprise.



1. Les étapes à suivre pour transmettre une entreprise

Anticiper la transmission de l'entreprise est primordial : il est conseillé de commencer les démarches entre trois et cinq ans avant la vente effective de la société. Le chef d'entreprise commencera par se rapprocher de la CCI ou de la CMA dont il dépend. Il fera ensuite évaluer son entreprise avant de commencer les recherches pour trouver un repreneur auquel il pourra décider de vendre soit les parts sociales, soit le fonds de commerce.

2. Transmettre une entreprise en cédant les parts sociales

Avant de vendre les parts de la société, il faut vérifier, dans les statuts, les clauses relatives à la cession des parts. Si, le chef d'entreprise opte pour cette option, il percevra le produit de la vente tout de suite après la transaction. Et le repreneur devra reprendre toutes les dettes de l'entreprise. Dans ce cas, la transmission de l'entreprise sera souvent assortie d'une garantie de passif afin que la gestion passée n'impacte pas négativement les performances futures. Le dirigeant sera imposé selon le barème progressif de l'impôt sur le revenu. Le bénéfice sera déclaré en revenus personnels si l'entreprise était imposée à l'IS, et en revenus professionnels si elle l'était à l'IR. Il faudra ajouter à cette imposition les prélèvements sociaux (15,5 %).

3. Transmettre une entreprise en vendant le fonds de commerce

S'il choisit de transmettre son entreprise en vendant le fonds de commerce, le vendeur ne touche pas tout de suite le produit de la vente qui restera quatre mois sur un compte séquestre. Le fonds de commerce comprend tous les actifs incorporels (clientèle, matériel, nom commercial, etc.), ainsi que tous les actifs matériels de l'entreprise. La plus-value réalisée sera imposée à l'IS, puis le dirigeant devra indiquer les bénéfices perçus sur sa déclaration d'impôts. Si l'entreprise était soumise à l'IR, il déclarera directement la plus-value professionnelle.

4. Transmission d'entreprise et avantages fiscaux

Lorsqu'une entreprise est cédée, des avantages fiscaux peuvent être accordés. Ces abattements ne sont valables que si la transmission de l'entreprise se fait par une vente de titres.

- Pour une entreprise soumise à l'IR, le vendeur bénéficie d'une exonération de l'impôt sur le revenu (mais pas des prélèvements sociaux) s'il cède la totalité des parts de l'entreprise et qu'il part ensuite en retraite au maximum 24 mois avant ou après la vente. Il devra aussi avoir travaillé au moins 5 ans dans l'entreprise et ne pas détenir plus de 50 % des droits de vote après son départ.
- Si l'entreprise est à l'IS, l'abattement est progressif en fonction de la durée de détention des titres.

Pour un départ en retraite, le chef d'entreprise bénéficie dans tous les cas d'un abattement de 500 000 € sur la plus-value réalisée.

Comment transmettre une entreprise au bon moment



1. Anticiper pour transmettre l'entreprise dans les meilleures conditions

Avant de signer une lettre d'intention ou même une promesse de vente, il faut avoir une idée précise du déroulement de la transmission de l'entreprise :

- Le chef d'entreprise doit définir ses exigences et ses besoins et trouver le moyen le plus adapté et le plus intéressant fiscalement pour transmettre l'entreprise.
- Il est ensuite indispensable qu'un expert de valorise l'entreprise.
- Trouver un repreneur peut prendre du temps, et il faut prévoir une période suffisante pour l'accompagner après la cession de l'affaire.

Pour suivre toutes ces étapes avant la vente, il est recommandé de préparer la transmission de l'entreprise entre trois et cinq ans avant la cession.

2. Transmettre une entreprise en fonction de la conjoncture

Il sera plus facile de trouver un repreneur pour une entreprise si la conjoncture est favorable pour le secteur et / ou lorsque l'activité en question est en plein développement. Il est parfois nécessaire de faire un audit de la structure afin d'identifier les forces et les faiblesses de la structure avant d'apporter, si besoin, les transformations nécessaires. Ces mesures préalables assurent ensuite au dirigeant de transmettre son entreprise au meilleur prix.

3. Les avantages fiscaux et la transmission d'entreprise

Dans tous les cas, il faut prendre en compte la fiscalité pour transmettre une entreprise dans les meilleures conditions. Dans certains cas, le chef d'entreprise qui souhaite trouver un repreneur peut bénéficier d'avantages fiscaux supplémentaires s'il remplit certaines conditions :

- En cas de cession de parts, l'imposition est d'autant plus faible que l'on possède les parts depuis longtemps. En fonction de la durée de détention et si l'entreprise est soumise à l'IS, l'abattement dont peut bénéficier le vendeur est croissant, l'avantage fiscal maximum est réservé à ceux qui détiennent les parts depuis au moins 8 ans.
- Transmettre son entreprise dans l'optique d'un départ en retraite donne droit à des avantages fiscaux supplémentaires sur les plus-values de cession. Pour les entreprises soumises à l'IR, si le chef d'entreprise part en retraite au maximum 24 mois avant ou au plus tard 24 mois après la transmission de l'entreprise, il sera exonéré d'impôt sur le revenu sur la plus-value réalisée. Il devra en revanche s'acquitter des prélèvements sociaux. Deux conditions supplémentaires doivent être remplies pour bénéficier de cet avantage : avoir travaillé au moins 5 ans dans l'entreprise et ne pas conserver plus de 50 % des droits de vote après la vente.
- Les jeunes PME peuvent être transmises à des conditions préférentielles pour le vendeur. L'abattement maximum peut être obtenu si l'entreprise a été créée entre 8 et 10 ans avant la cession et si le vendeur a obtenu ses parts dès la création.
- Le vendeur qui cède son entreprise pour partir à la retraite bénéficiera d'un abattement de 500 000 € sur la plus-value.

Comment valoriser une entreprise



1. Les différentes méthodes pour valoriser une entreprise

Avant de trouver un repreneur, il est indispensable de déterminer avec exactitude combien vaut l'entreprise. Pour ce faire, les experts en valorisation d'entreprise analysent le bilan de l'entreprise, ainsi que l'environnement concurrentiel et le marché sur lequel elle est positionnée. Les techniques de valorisation dépendent du type d'entreprise et du secteur d'activité. Les deux plus utilisées sont l'approche comparative et l'actualisation des flux de trésorerie :

- les plus petites entreprises sont souvent évaluées en fonction du marché local et du prix de vente de structures similaires dans la même zone géographique ;
- la méthode d'actualisation des flux de trésorerie est plus adaptée aux entreprises innovantes, à condition d'utiliser un taux reflétant le risque pris.

2. Les bonnes raisons de faire valoriser une entreprise

Faire évaluer leur entreprise est indispensable pour les chefs d'entreprise qui souhaitent vendre, mais pas seulement. Si les dirigeants souhaitent lever des fonds, ils devront également faire valoriser l'entreprise pour déterminer le prix des parts qui seront vendues aux investisseurs. La valorisation est aussi un passage obligatoire avant une introduction en bourse.

3. Valoriser une entreprise pour la vendre au meilleur prix

Valoriser, c'est aussi mettre en valeur. Dans un premier temps, il est conseillé de faire un état des lieux reprenant les forces et faiblesses de l'entreprise afin de mettre en avant les points positifs et de corriger ce qui peut l'être. Pour inciter les repreneurs potentiels à signer rapidement une promesse de vente, il faut être capable de prouver la croissance de l'entreprise. C'est pour cette raison qu'il est indispensable de préparer la transmission de l'entreprise plusieurs années à l'avance.

4. Valorisation de l'entreprise et détermination du prix de vente

La valorisation permet de savoir combien vaut une entreprise, mais déterminer le prix de vente reste une décision qui appartient au vendeur. Il peut varier à la hausse ou à la baisse par rapport à l'estimation des experts en fonction :

- du marché local ;
- de la demande dans ce secteur ;
- de la difficulté à trouver un repreneur ;
- etc.

5. Valoriser une entreprise, ce n'est pas qu'une question d'argent

Ce qui fait la valeur de nombreuses entreprises, ce sont, bien entendu, ses ressources humaines. Avant de transmettre une entreprise, il est donc judicieux d'identifier le ou les homme(s) clé(s) et les savoirs qui peuvent être transférés. La période d'accompagnement du repreneur conditionnera souvent le succès de l'entreprise après la reprise.

Comment trouver un repreneur pour une entreprise



1. Trouver un repreneur pour une entreprise en s'appuyant sur un réseau

Le réseau familial et professionnel proche est le moyen le plus sûr pour trouver un candidat à qui transmettre une entreprise. Il peut s'agir :

- d'une personne de sa famille ;
- d'amis ;
- de clients ;
- de fournisseurs qui souhaitent intégrer l'entreprise dans leur chaîne de production ;
- de concurrents qui doivent atteindre une taille critique dans le secteur.

Pour multiplier les chances de trouver un repreneur, il est judicieux pour le chef d'entreprise d'élargir son cercle en fréquentant des clubs ou des réseaux d'entrepreneurs locaux.

2. Demander de l'aide aux organismes spécialisés

Les chambres de commerce et chambres des métiers peuvent aider le chef d'entreprise à trouver un repreneur. Il existe également des associations de repreneurs ou des sites internet qui permettent aux chefs d'entreprises et aux repreneurs potentiels de se rencontrer comme transpme.fr.

3. Trouver un repreneur parmi les salariés d'une entreprise

Si un salarié désire gérer une affaire, lui transmettre l'entreprise est une bonne option pour le dirigeant. Il connaît le fonctionnement de la structure et ses collaborateurs. Dans ce cas, la transmission suivra le même formalisme qu'avec un repreneur extérieur.

Il est également possible de céder l'entreprise à plusieurs salariés, qui pourront alors constituer une SCOP (Société Coopérative de Production) .

4. Bénéficiaire d'aides financières

Les contrats de génération permettent aux chefs d'entreprises d'assurer la transmission de leur entreprise tout en profitant d'une aide financière de l'État. Les entreprises de moins de 50 salariés peuvent en bénéficier si le chef d'entreprise est âgé d'au moins 57 ans et qu'il embauche en CDI un jeune qui n'a pas plus de 30 ans afin de lui transmettre son entreprise. Cette aide s'élève à 4 000 € par an sur 3 ans maximum.

5. Trouver un repreneur, la première étape d'un long processus

Le processus de transmission d'une entreprise ne fait que commencer lorsqu'un acquéreur a été choisi : il faudra ensuite pour le chef d'entreprise accompagner le repreneur dans les premiers mois voire les premières années suivant la reprise et lui donner toutes les clefs afin qu'il puisse continuer à développer la structure.

Comment négocier la transmission d'une entreprise



1. Négocier la transmission d'une entreprise n'est pas qu'une affaire de prix

Plusieurs éléments doivent être pris en compte lors de la négociation de la transmission d'entreprise :

- la valorisation de l'entreprise et le prix auquel le cédant veut vendre son affaire ;
- l'accompagnement du repreneur, la durée et la forme que prend cet accompagnement (tutorat, prestation de conseil ou conclusion d'un CDD avec l'ancien dirigeant) ;
- le potentiel de l'entreprise et le marché ;
- la signature ou non par le repreneur d'un accord de confidentialité ;
- la signature ou non par le cédant d'une clause de non concurrence.

2. Une valorisation correcte pour bien négocier la transmission d'entreprise

Une fois que l'entreprise a été valorisée, il est toujours possible de négocier le prix de vente avec les repreneurs potentiels. Le chef d'entreprise doit garder à l'esprit que la valorisation d'une entreprise ne suffit pas à déterminer un prix fixe. Ce n'est qu'une estimation de la valeur de la société qui ne prend pas toujours en compte :

- le potentiel de la structure,
- la réalité du marché local,
- etc.

Il peut ensuite moduler le prix auquel il souhaite transmettre son entreprise en se servant de la valorisation comme d'une base.

3. Optimiser la fiscalité lors de la transmission d'une entreprise

Négocier le prix lorsque l'on transmet son entreprise est une première étape, mais il faut que le chef d'entreprise choisisse le mode de vente le plus approprié en fonction de l'entreprise qu'il revend et de son imposition. Avant de trouver un repreneur, il définira avec éventuellement l'aide d'experts comptables et d'avocats s'il est plus approprié de vendre le fonds de commerce ou les parts de la société.

4. Négocier la transmission d'une entreprise au meilleur prix

Pour bien négocier, il faut effectuer au préalable un bilan de la société et mettre à jour ses forces et ses axes d'amélioration.. L'évaluation de l'entreprise permet ensuite de mettre en avant les points forts auprès des repreneurs potentiels. Les points faibles peuvent être corrigés ou des solutions peuvent être apportées à l'acheteur.

5. L'accompagnement du repreneur, une valeur ajoutée lors de la transmission d'une entreprise

Si la transmission de l'entreprise est mal préparée, le futur dirigeant risque de subir une baisse du chiffre d'affaires les premières années. Le chef d'entreprise a donc tout intérêt à proposer d'accompagner le repreneur de son entreprise après la transmission afin de négocier la vente de son affaire au meilleur prix.

6. Se protéger au moment de la transmission d'une entreprise

En-dehors de l'aspect financier, le vendeur doit penser à certains aspects juridiques lors de la transmission de son entreprise. Il est conseillé de faire signer au repreneur un accord de confidentialité afin qu'il ne divulgue pas d'informations clés sur la société.

Quel accompagnement pour le repreneur d'une entreprise



1. Il est indispensable d'accompagner le repreneur après la transmission

La transmission d'une entreprise devra se faire en souplesse, réussir à trouver un repreneur pour une affaire n'est que la première étape d'un long chemin. Il faut ensuite assurer une bonne transition pour :

- le repreneur ;
- les salariés ;
- les clients ;
- les fournisseurs.

Transmettre une entreprise, c'est également accompagner le repreneur avant qu'il ne reprenne l'entreprise de manière plus autonome. Pour le vendeur, cette période de transmission doit être abordée lors de la vente des parts ou du fonds de commerce. Rassurer les repreneurs potentiels peut permettre de vendre l'affaire plus facilement.

2. Faire accompagner le repreneur par un organisme extérieur

Le nouvel accompagnement pour la création ou la reprise d'entreprise (Nacre) permet à certains profils de repreneurs de bénéficier d'un accompagnement pour reprendre une entreprise. Ce dispositif dure au minimum 3 ans. En plus d'une aide juridique et stratégique, le nouveau dirigeant peut demander à un organisme de l'aider suite à la transmission d'une entreprise. Dans ce cas, le chef d'entreprise pourra prévoir une période de transition réduite.

3. Accompagner le repreneur dans le cadre du contrat de génération

Dans certains cas, il sera nécessaire d'accompagner personnellement le repreneur. Le contrat de génération permet ainsi au dirigeant d'une entreprise de moins de 50 salariés de préparer la transmission de manière optimale. Des conditions sont à remplir :

- le chef d'entreprise doit être âgé d'au moins 57 ans
- il doit décider de transmettre son entreprise à un jeune repreneur âgé de 30 ans au maximum.

Si ces critères sont remplis, il pourra obtenir une aide de 4 000 € par an sur 3 ans maximum et un programme de tutorat pourra être mis en place. Le chef d'entreprise devient ainsi tuteur, ce qui lui donne un statut particulier pour rester dans l'entreprise le temps de la transmission (entre 2 mois et un an). Le chef d'entreprise pourra éventuellement être rémunéré pour cette mission. Il bénéficiera d'une réduction d'impôts de 1 000 € maximum.

4. Un statut juridique pour accompagner le repreneur

Trois solutions se présentent pour le chef d'entreprise qui cède son affaire :

- le tutorat dans le cadre du contrat de génération ;
- devenir salarié de l'entreprise en CDD le temps nécessaire pour transmettre l'entreprise dans les meilleures conditions ;

- créer une entreprise individuelle de conseil et devenir un prestataire de services externe à l'entreprise.

Découvrir le monde du marketing et du commercial



La référence
des décideurs
La communauté
Marketing
& communication



Le média
cross canal
Ecommerçants
et commerce
connecté



Le média
orienté
100% client



Le service
d'information
des commerciaux
et des business
developers

Découvrir le monde de la finance et des achats



Le média référent
des acheteurs
privé / public



La solution
d'information
des directeurs
administratifs
et financiers

Découvrir le monde de l'entrepreneuriat



La source
d'information des
entrepreneurs et
des dirigeants PME



Le magazine
des entreprises
artisanales



Le magazine
des entreprises
artisanales