

## 7.3. Les différents modes de transmission

La manière d'exercer l'activité et le choix de la forme juridique ont des répercussions importantes sur le processus de transmission...

### 7.3.1. LES IMPACTS DU CHOIX

Choisir le mode juridique de sa cession revient à distinguer **trois notions essentielles sur lesquelles on peut « jouer »** :

- la **structure juridique** (le « contenant »), qui est le cadre dans lequel s'exerce l'activité de l'entreprise : entreprise individuelle ou société ;
- le **fonds** (le « contenu »), c'est-à-dire l'ensemble des éléments qui sont nécessaires à l'exploitation ;
- les **actifs immobiliers**.

#### 7.3.1.1. La structure juridique

Dans l'**entreprise individuelle**, entreprise et dirigeant ne forment qu'une seule et même entité : l'immatriculation au registre du commerce ou au répertoire des métiers est faite au nom du chef d'entreprise. **La transaction ne porte donc que sur les actifs de l'entreprise.**

Dans la **société**, l'entreprise et ses associés sont des personnes distinctes : les associés n'ont aucun droit de propriété sur les actifs de l'entreprise : **les associés peuvent céder leurs titres tandis que la société peut céder ses actifs**. Et, en cas de cession de titres, il y a alors substitution du vendeur par le repreneur dans la possession des titres et donc des droits attachés.

#### 7.3.1.2. Le fonds de commerce

Le **fonds de commerce** correspond à l'ensemble des biens corporels et incorporels qui permettent d'exploiter l'activité commerciale ou artisanale :

- les éléments corporels comprennent : le matériel, l'outillage, les véhicules, le mobilier, les agencements, etc. ;
- les éléments incorporels comprennent : la clientèle, le nom commercial et l'enseigne, le droit au bail, les licences, etc.

Les stocks font, en principe, l'objet d'une négociation séparée pour des raisons fiscales (paiement de la TVA). Ils sont donc évalués séparément et font l'objet d'un règlement séparé.

**En cas de cession du fonds de commerce**, les contrats noués par l'entreprise tombent, sauf certains qui sont automatiquement transférés : les contrats de travail avec tous les avantages attachés (droit à congés payés, droit individuel à la formation, ancienneté, éventuels contentieux prud'homaux, etc.), le bail commercial, les contrats d'assurance. Le stock est vendu à part du fait du traitement spécifique de la TVA.

	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
<b>Cession du fonds de commerce</b>	<p><b>Vendeur :</b> pas de garantie de passif à donner.</p> <p><b>Repreneur :</b> pas de conséquences de la gestion du prédécesseur.</p>	<p><b>Vendeur :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• taxation de la plus-value plus élevée (taux d'IS) et taxation supplémentaire si la société, ayant cédé son fonds de commerce, doit ensuite être liquidée ;</li> <li>• blocage des fonds en séquestre pendant quatre mois, le temps de purger les dettes fiscales ;</li> <li>• nécessité de procéder au remboursement des emprunts, solde des comptes clients et fournisseurs, clôture des comptes bancaires et sociaux.</li> </ul> <p><b>Repreneur :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• droits de mutation plus élevés ;</li> <li>• perte de la continuité des relations (contrats avec les fournisseurs, antériorité bancaire).</li> </ul>

### 7.3.1.3. Les actifs immobiliers

**La séparation juridique entre les locaux et l'activité (immobilier/exploitation) facilite la vente de l'entreprise car elle procure une certaine souplesse** ; en effet, le vendeur et l'acquéreur peuvent fixer plus librement le périmètre de la reprise : entreprise seule ou entreprise et locaux d'exploitation.

**Constituer une société civile immobilière peut être alors une très bonne solution !**

Il faut considérer que la séparation permet une **meilleure évaluation de la valeur opérationnelle** de l'entreprise, car la présence d'un poste d'actif immobilier important au bilan de la société fausse l'analyse de la rentabilité de celle-ci.

Lorsque les immeubles ne figurent pas au bilan, le financement de l'acquisition est favorisé ; le repreneur n'a pas besoin de trouver les fonds suffisants pour acheter à la fois le fonds de commerce ou les droits sociaux et l'immobilier professionnel.

Si l'acquéreur achète les biens immobiliers séparément de l'exploitation, il pourra mettre en place un financement de longue durée et affecter ces biens en garantie du remboursement de l'achat des droits sociaux ou du fonds de commerce.

**Finalement, une entreprise sans actif immobilier est plus facilement cessible,** l'acquéreur n'étant pas tenu d'acheter les immeubles. De plus, ceux-ci ne risqueront pas d'être sous-évalués au moment de la vente.

### 7.3.2. LA LOCATION-GÉRANCE

Il s'agit du contrat par lequel le propriétaire d'un fond de commerce, artisanal ou industriel, cède à une personne, le locataire-gérant, le **droit d'exploiter librement ce fonds à ses risques et périls, moyennant le paiement d'une redevance.**

---

**Nota.** Au-delà des fonds de commerce, le contrat de location peut s'appliquer aux titres de société.

---

Pour le **propriétaire du fonds**, la location-gérance lui permet de conserver la propriété de son fonds, d'en maintenir l'exploitation et de s'assurer un revenu grâce à la perception des redevances.

Cette opération permet au **futur repreneur** de « tester » son désir de reprise sans devenir tout de suite propriétaire du fonds.

Un fonds donné en location-gérance comprend (en tout ou en partie) :

1. La clientèle et l'achalandage ;
2. L'enseigne et le nom commercial ;
3. Le matériel et le mobilier commercial servant à l'exploitation du fonds ;
4. Le droit à la jouissance des marques ;
5. Le bénéfice des traités, conventions et marchés passés avec tous tiers pour l'exploitation commerciale du fonds ;
6. Le droit à l'occupation des locaux dans lesquels le fonds est exploité.

Il est nécessaire qu'une clientèle soit attachée aux éléments loués. Le propriétaire (bailleur) doit avoir exploité pendant deux ans le fonds qu'il donne en location.

Pendant un délai de six mois qui commence à courir à partir de la publicité légale du contrat de location-gérance, le propriétaire est tenu solidairement avec le locataire-gérant de payer les dettes contractées par celui-ci à l'occasion de l'exploitation du fonds et nécessaires à cette exploitation. Il reste solidaire pendant une durée illimitée du paiement des impôts directs.

À l'issue de la durée de la location-gérance, rien n'interdit au propriétaire de reprendre son fonds pour l'exploiter à nouveau lui-même ou le donner en location à un nouveau gérant.

Mais, **le plus souvent, la location-gérance cesse par le rachat du fonds par le locataire-gérant.** Cette opération est soumise au régime des plus-values professionnelles, mais elle peut bénéficier de l'exonération totale ou partielle des plus-values instituée par l'article 238 *quindecies* du CGI, si les conditions suivantes sont satisfaites :

- la valeur du fonds transmis n'excède pas 300 000 € pour l'exonération totale ou 500 000 € pour l'exonération partielle ;
- l'activité a été exercée pendant au moins cinq ans avant la mise en location-gérance du fonds ;
- la transmission est consentie au profit du locataire.

### 7.3.3. LA CESSION DES TITRES DE LA SOCIÉTÉ

**La vente (ou la transmission) des parts ou actions d'une société est nettement plus simple** à réaliser que celle d'un fonds de commerce ou d'une entreprise individuelle.

	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
<b>Cession des titres de la société</b>	<p><b>Vendeur :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• réception immédiate du produit de la vente ;</li> <li>• pas de gestion ultérieure.</li> </ul> <p><b>Repreneur :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• poursuite des relations contractuelles nouées par l'entreprise (fournisseurs, banques, clients).</li> </ul>	<p><b>Vendeur :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• nécessité de donner une garantie d'actif et de passif au repreneur ;</li> </ul> <p><b>Repreneur :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• la société peut se voir réclamer des dettes fiscales après la vente au titre de la gestion par le prédécesseur.</li> </ul>

Les plus-values réalisées par les particuliers à l'occasion de la cession de valeurs mobilières ou de droits sociaux sont, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2013, sauf exceptions, **imposables à l'impôt sur le revenu au barème progressif.**

Jusqu'en 2012, elles étaient taxées à l'impôt sur le revenu à un taux proportionnel.

À noter que les plus-values de cession d'actions, de parts de sociétés, de droits portant sur ces parts ou actions (usufruit ou nue-propriété) **sont réduites d'un abattement égal** à :

- 20 % de leur montant lorsque les titres ou droits sont détenus depuis au moins deux ans et moins de quatre ans à la date de la cession ;
- 30 % de leur montant lorsque les titres ou droits sont détenus depuis au moins quatre ans et moins de six ans à la date de la cession ;
- 40 % de leur montant lorsque les titres ou droits sont détenus depuis au moins six ans.

---

**À RETENIR ! Chaque forme de société présente des spécificités** en ce qui concerne la « liquidité » de son capital, avec des situations de verrouillage plus ou moins importantes.

De plus, **certaines clauses statutaires ou extrastatutaires limitent la liberté des associés de disposer de leurs parts ou actions...**

**Les SA, SAS et SASU** offrent a priori la liberté la plus grande en matière de cession de leurs titres par les associés et actionnaires.

---

### 7.3.4. L'INVESTISSEMENT DANS UNE ASSURANCE VIE

Nous le recommandons car, afin d'anticiper la transmission, une assurance vie peut poursuivre plusieurs objectifs en même temps :

- la pure prévoyance (contrat temporaire décès et/ou invalidité) ;
- l'épargne (contrat en cas de vie) ;
- la transmission du patrimoine (contrat en cas de décès - vie entière).

Tous ces objectifs sont le plus souvent associés au travers de la **souscription d'un contrat mixte vie et décès**.

---

**CONSEIL.** Les contrats décès-vie entière et les contrats mixtes peuvent aussi servir à anticiper le coût fiscal de la succession du chef d'entreprise : les bénéficiaires désignés en cas de décès utiliseront les sommes reçues, faiblement imposées, pour payer les droits de succession.

---

**Deux utilisations originales de l'assurance vie pour la transmission d'entreprise sont à relever.**

1. La souscription d'un contrat dans le but de **sécuriser la donation de l'entreprise à un enfant du dirigeant**. Il s'agit, en fait, d'une renonciation anticipée à l'action en réduction avec compensation financière aux renonçants.

- 
2. L'affectation d'un contrat déjà détenu par le dirigeant **pour assurer la garantie de passif**. L'intérêt pour le cédant d'utiliser un contrat d'assurance vie aux fins de garantie est de bénéficier du versement immédiat de l'intégralité du prix de cession et d'éviter tout séquestre ou paiement différé du prix.

Pour aller plus loin

Association nationale pour la transmission d'entreprise : le CRA (cédants et repreneurs d'affaires) ; voir le simulateur de transmission : <http://www.sowaccess.be/questionnaire/cra/>