

CÉDER SON ENTREPRISE



La retraite est en ligne de mire ? Entrepreneurs, il n'est que temps d'envisager la transmission de votre société. Une cession d'entreprise se prépare, s'organise pour être menée avec succès. Quelques règles et principes pour éclairer votre démarche.

Anne-Sophie Filhoulaud

Une cession d'entreprise réussie est une transmission organisée et prévue longtemps à l'avance. Pour bénéficier du plus grand nombre d'offres, du meilleur prix et des plus basses conditions d'imposition, la clef tient à la bonne visibilité de l'opération. Prévoir, prendre le temps de la réflexion et éventuellement celui de l'évolution des statuts de votre entreprise, c'est la condition de la réussite. La première démarche consiste à vous ouvrir au marché, à tester l'intérêt d'éventuels repreneurs.

Du savoir-faire pour faire savoir
 Vous avez sans doute une petite idée de ce que vaut votre entreprise : tant d'années et de labeur a son juste prix... Mais le seul prix qui vaille est celui du marché. Sans acquéreur potentiel, la valeur de votre activité reste purement virtuelle. La première étape consiste donc à faire savoir que vous réfléchissez à la vente de votre activité. Il s'agit d'exploiter au mieux votre réseau. Vos clients et fournisseurs, votre banquier, ou encore les cercles professionnels que vous fréquentez (syndicats, fédérations...) seront les meilleurs relais d'information. N'hésitez pas non plus à vous adresser à la chambre de commerce et d'industrie. Non seulement les CCI organisent régulièrement des sessions de sensibilisation ou de formation sur des sujets tels que la cession et la reprise d'entreprise, mêlant autant de potentiels investisseurs, mais elles constituent en plus des lieux de rencontres interprofessionnelles. Les CCI vous permettront d'aller au-delà du secteur que couvre par exemple un syndicat ou une organisation professionnelle. Si ces premiers réseaux ne suffisent

pas, il reste de nombreux sites internet dédiés à la cession et à la reprise d'entreprises (www.cessionpme.com, www.fusacq.com, www.fntp.fr pour les pages d'annonces, etc.) Ces premiers contacts vous amèneront à procéder à un premier cadrage de l'entreprise. Une présentation comptable, financière, juridique et commerciale de la société doit permettre aux repreneurs potentiels de se faire une idée claire et précise du passé, du présent et du potentiel de développement de l'activité. Pour



Pour l'acte de cession du fonds de commerce, sauf connaissances particulières dans ce domaine, mieux vaut s'adjoindre les services d'un avocat.



Les plus-values réalisées par des particuliers à l'occasion de cessions de titres de sociétés sont en principe soumises à l'impôt sur le revenu.

cela, attachez-vous à présenter et analyser les résultats des derniers exercices comptables, et montrez bien que l'opération s'inscrit dans un processus de développement et de pérennité de l'entreprise.

Pour fixer le prix de vente, il faut bien sûr évaluer l'entreprise. Votre expert-comptable sera ici d'une aide précieuse. L'ordre des experts comptable a d'ailleurs développé un site internet dédié à ce sujet. Sur www.entrepriseevaluation.com, vous trouverez un certain nombre d'éléments sur les méthodes d'évaluation des entreprises : approches patrimoniale, dynamique ou par comparaisons. Le prix que vous afficherez permettra à d'éventuels repreneurs de formuler en retour une offre d'intention pour entrer en phase de négociation. Il vous appartiendra alors de consacrer du temps au repreneur, de lui donner quelques informations¹ pour justifier votre prix et faire avancer la

discussion. A noter que le vendeur devra s'acquitter de droits dits d'enregistrement ou encore de mutation. S'ils sont à la charge du repreneur, ces frais influencent dans les faits le montant négocié de la vente : plus le repreneur aura à s'acquitter de telles charges, moins il voudra payer cher l'entreprise ! Une fois un accord trouvé – sur le prix ou sur ses mécanismes de calculs –, il restera à détailler les modalités de la transaction.

Sécuriser la cession

Pour l'acte de cession du fonds de commerce, sauf connaissances particulières dans ce domaine, mieux vaut s'adjoindre les services d'un avocat. La cession de fonds de commerce est un acte complexe au regard des textes la réglementant mais aussi compte tenu de la variété des éléments composant le fonds. Pour le vendeur, il y a le risque de ne pas se voir payer tout ou partie du prix convenu ou de voir l'acte de vente remis en cause pour manquement aux règles de forme ou aux formalités propres à la cession de fonds de commerce par exemple.

Outre son formalisme, la cession d'entreprise a un prix. Le coût fiscal de la cession d'activité dépend largement du statut juridique de la société (SARL, SA, etc.). En préparant longtemps à l'avance la transmission de

son affaire, on peut donc envisager de modifier les statuts de la société pour mieux en maîtriser l'imposition fiscale.

Et après ? Il vous reste à remplir quelques obligations déclaratives. Le cédant d'un fonds de commerce est notamment soumis à deux obligations : aviser l'administration de la cession et de sa date d'effet en indiquant les nom, prénoms et adresse du cessionnaire², et adresser la déclaration du bénéficiaire réel, accompagnée d'un résumé du compte de résultat, au service des impôts des entreprises dans un délai identique de 60 jours. Ces obligations satisfaites, il vous reste le plus douloureux : les plus-values réalisées par des particuliers à l'occasion de cessions de titres de sociétés sont en principe soumises à l'impôt sur le revenu³. Là encore, il est important d'organiser longuement la cession : sachez que si vous avez conservés les titres pendant au moins cinq ans avant leur cession, vous bénéficiez d'un abattement sur la plus-value égal à 1/3 par année de détention, au delà de la cinquième année. Donc en conservant vos titres pendant au moins huit ans avant de les céder, vous êtes exonéré de l'impôt dû au titre de la plus-value réalisée (hors prélèvement sociaux)⁴. D'autres dispositions particulières⁵ ont trait, par exemple, aux dirigeants qui cèdent leurs titres pour partir à la retraite de bénéficiaire dès 2006 de l'abattement. Pour bénéficier des meilleures conditions, une cession d'entreprise se prévoit donc jusqu'à l'imposition des plus values qui en résulteront ! ■

¹ Ventilation du chiffre d'affaires par activités et par nature de clients, degré de concentration de la clientèle, plan d'investissement prévisionnel, etc.

² Cette déclaration est adressée au Centre de formalités des entreprises (CFE) dans les 60 jours à compter de la publication de la vente dans un journal d'annonces légales, publication devant elle-même intervenir dans les 15 jours de la cession.

³ Au taux de 16 %, lorsque le seuil annuel de cession est franchi (20 000 euros à compter du 1^{er} janvier 2007).

⁴ Ce dispositif ne s'appliquera en pratique qu'à compter du 1^{er} janvier 2012, puisque le décompte des durées de détention s'effectue depuis le 1^{er} janvier 2006.

⁵ Voir notamment www.entreprisesettransmission.com/7/20/rubrique.asp

Quelques chiffres...

Rien qu'en France, environ 50 000 entreprises changent de mains chaque année et, en 2005, 8 % des reprises concernaient le secteur de la construction. 900 000 chefs d'entreprise envisagent de céder leur entreprise dans les cinq ans à venir, dont 50 000 dans la région Ile de France.