
TRANSMETTRE SON ENTREPRISE

1. LES SOURCES D'INFORMATION OFFICIELLES

BPI Création

- [Transmettre une entreprise étape par étape](#) (Vidéo)

Entreprendre.service-public.fr

- [Je transmets](#), vous y trouverez de façon détaillée des informations générales pour vous préparer, mais également une présentation précise lorsque vous transmettez une entreprise individuelle, un fonds de commerce, des parts sociales ou des actions.

2. LES PRINCIPALES ETAPES SELON BPI CREATION

1. Anticiper et préparer la transmission

Pourquoi je vends ? Selon quel planning ? Quelles actions dois-je engager en prévision de la vente ? Qui pour m'accompagner ?

Pour aller plus loin : « [pourquoi anticiper la transmission de l'entreprise ?](#) »

2. Diagnostiquer l'entreprise

Faire un état des lieux et collecter le maximum d'informations.

Réaliser une analyse « Atouts / Faiblesses – Opportunités/Menaces »

6 diagnostics peuvent être réalisés : activité ; moyens de productions ; humain ; financier ; juridique ; qualité-sécurité-environnement.

Pour aller plus loin : « [6 diagnostics à réaliser](#) »

3. Choisir le mode de cession

Il a effectivement plusieurs possibilités, vendre ou transmettre gratuitement (donation, succession...) ou temporairement via la location-gérance, transmettre en partie ou totalité (nue-propriété et usufruit).

A qui vais-je céder, un proche, un salarié, un tiers ?

Que vais-je céder, mon fonds de commerce, des parts sociales ou des actions ?

Pour aller plus loin : « [les différents modes juridiques de transmission d'entreprise](#) »

4. Préparer les éléments prévisionnels

Il convient de réaliser un business plan permettant de démontrer que vous cédez une entreprise en bon état de marche. Ainsi, vous pourrez confronter vos éléments à ceux des repreneurs. Cela suppose d'être en capacité de démontrer vos hypothèses, d'évaluer l'impact de votre départ et de dégager les marges de manœuvre.

Pour aller plus loin : réalisez votre business plan en ligne, en créant votre [pass créa](#) sur le site de BPI

5. Valoriser l'entreprise

La vente est le résultat d'une négociation entre l'offre et la demande. Aussi, il est important de vous faire une idée précise de la valeur de votre entreprise pour vous permettre de déterminer votre prix plancher, tout en tenant compte du prix que le repreneur pourra financer sans compromettre le futur de l'entreprise.

Il existe 3 sortes d'évaluation, les méthodes patrimoniale, comparative et de rentabilité.

- Méthode patrimoniale : évaluer l'actif net comptable, c'est-à-dire la différence entre son actif (biens) et son passif (dettes), sur les 3 dernières années.
- Méthode comparative : il s'agit d'appliquer un barème pour des entreprises équivalentes tenant compte des prix pratiqués sur le marché (Cette méthode ne tient pas compte de la valeur commerciale).
- Méthode de la rentabilité : il s'agit d'estimer la capacité de l'entreprise à dégager des bénéfices dans le futur. La valeur obtenue doit être pondérée pour tenir compte des erreurs et ne pas porter sur une période allant au-delà de 7 ans.

Pour aller plus loin : « [les principales méthodes d'évaluation de l'entreprise](#) »

6. Elaborer un dossier de présentation de l'entreprise

Le « mémorandum d'information » est le dossier de présentation de l'entreprise comprenant les informations décrites précédemment et il doit donc être attractif.

Par ailleurs, il contient des informations confidentielles et doit faire l'objet d'un engagement de confidentialité du repreneur.

Pour aller plus loin : « [les éléments clés du dossier de présentation](#) »

7. Trouver un repreneur

Il convient de rédiger une annonce : elle doit rester anonyme pour ne pas inquiéter clients et fournisseurs.

Les éléments à communiquer : lieu ; secteur d'activité ; chiffre d'affaires ; potentiel de développement ; effectif ; surface commerciale ; montant du loyer ; état de la

concurrence ; état du matériel et équipements ; raison de la cession ; apport minimum requis pour la reprise.

Pублиer votre annonce : bourses de cession-reprise de la [Chambre de Commerce et d'Industrie Nice Côte d'Azur](#) ou de la [Chambre de Métiers et de l'Artisanat PACA](#) ou de [BPI France](#), mais aussi des plateformes dédiées que vous pouvez retrouver dans l'article de [Francenum.gouv.fr](#) sur ce sujet.

Choix du repreneur : proches, salariés, clients, fournisseurs, tiers ou encore concurrents (dans ce cas, attention à la divulgation d'informations confidentielles).

Vos critères peuvent être personnels, professionnels (connaissance du secteur, compétences techniques, stratégie de développement, expérience pro...) et financiers. Gestion de la confidentialité : vous devez exiger la signature d'un accord de confidentialité.

Pour aller plus loin : « [comment entrer en contact avec de potentiels repreneurs ?](#) »

8. Négocier le protocole d'accord

Le protocole est l'acte qui formalise l'entente avec le cédant et il précède l'acte de cession définitif. Il indique les droits et obligations des parties, les conditions et modalités de la cession, le calendrier des opérations à effectuer.

- Calendrier : entre la signature du protocole d'accord et celle de l'acte de cession, le repreneur devra obtenir son emprunt et réaliser l'audit de l'entreprise.
- Prix de cession : il doit être fixé nommément ou être calculable le jour de la vente. S'il y a lieu les modalités du crédit vendeur, les compléments de prix sont également fixés.
- La garantie d'actif et de passif fait partie du protocole d'accord.
- Les contrats intuitu personae devront faire l'objet d'un renouvellement.

Le sommaire type selon BPI :

- Identité du vendeur
- Identité de l'acquéreur
- Description juridique de l'entreprise
- Engagement de vendre et d'acheter au prix convenu
- Conditions suspensives à réaliser avant la vente :
 - Réalisation d'un audit d'acquisition (avec des clauses permettant de définir lorsqu'il est acceptable),
 - Obtention de son financement par le repreneur,
 - Réalisation de certains faits (atteinte d'un niveau de CA, signature d'un contrat en suspens, renouvellement d'une autorisation, etc.),
 - Accord éventuel d'un tiers (franchiseur, fournisseur lié par un contrat intuitu personae),
- Prix de cession
- Clauses de réalisation (calendrier, organisation)

- Autres clauses :
 - non-concurrence,
 - collaboration du vendeur,
 - démission des organes sociaux,
 - gestion de l'entreprise entre la signature du protocole d'accord et celle de l'acte de vente,
 - engagement des ayants droit (côté vendeur et côté repreneur),
 - substitutions de garanties (le repreneur prend la place du vendeur vis-à-vis de certaines garanties),
 - clause de juridiction et méthode de résolution des conflits.
- Garantie donnée au cédant en cas de défaillance du repreneur (non-paiement du prix de cession).

9. Signer l'acte de cession définitif

Le plus souvent, c'est le repreneur qui fixe la date de signature. En effet, c'est lui qui doit réaliser l'audit d'acquisition, obtenir les financements accordés et créer la structure juridique créée.

S'il est possible de signer la vente sous-seing privé, être accompagné par des professionnels du droit semble indispensable.

Attention ! Certains contrats de bail obligent de procéder par acte authentique.

Avant la signature de l'acte, il conviendra d'établir un arrêté des comptes contradictoires (intermédiaire ou définitif) entre votre expert-comptable et celui du repreneur. Cette situation intermédiaire sert de base à l'exécution de la garantie d'actif/passif.

Le jour de la signature, différents actes devront être signés et leur liste dépend de la nature de la cession (fonds de commerce, parts sociales, actions), notamment :

- L'acte de cession,
- La vente du stock, l'acte de séquestre du prix de vente (cession de fonds de commerce),
- Les ordres de mouvement des actions,
- La garantie d'actif et de passif adossée à une situation de référence (cession de parts sociales ou actions)
- Les cautions et garanties,
- Les documents sociaux consécutifs au changement d'actionnaires / porteurs de part (assemblée générale, nominations, etc.),
- les déclarations et actes divers (agrément statutaire des nouveaux actionnaires et porteurs de parts, pacte d'actionnaires, etc.).

10. Gérer l'après-cession

Attendez-vous à accompagner le repreneur dans les premiers mois, en particulier si vous avez signé un contrat d'accompagnement.

Respectez vos engagements réciproques, d'autant que votre responsabilité peut être mise en cause sur la base des actes signés.

3. QUID DE L'INFORMATION DES SALARIÉS ?

Dans les entreprises de moins de 250 salariés, vous devez les informer de votre volonté de vendre et de la possibilité de présenter une offre d'achat.

Cette information doit être transmise 2 mois avant la date de conclusion du contrat de vente. La vente ne pouvant intervenir qu'après que chaque salarié ait fait connaître sa décision de ne pas faire d'offre.

L'offre d'un salarié ne revêt aucun caractère prioritaire et vous êtes libre d'étudier ou non cette offre, d'y répondre.

Attention ! Le défaut d'information peut être sanctionné par le versement de dommages et intérêts. De la même manière, les salariés ont une obligation de discrétion, dont le non-respect est constitutif d'une faute.

4. QUID DU DROIT DE PREEMPTION DE LA COMMUNE ?

Certaines communes ont mis en place un droit de préemption sur les baux et les fonds sur un périmètre de sauvegarde des commerces et de l'artisanat de proximité qui les rend prioritaires en cas de cession.

S'il existe un tel périmètre, vous devez obligatoirement faire une déclaration préalable en Mairie via le formulaire [13644*02](#).

La commune a 2 mois pour exercer son droit.

S'il y a entente sur le prix avec la commune, la vente sera conclue. En revanche, s'il n'y a pas d'accord, la commune peut renoncer ou saisir le juge de l'expropriation.

5. QUID DE L'ENREGISTREMENT DE L'ACTE DE CESSION ?

Il convient de le déposer auprès du service fiscal de l'enregistrement sans délai s'il s'agit d'un acte sous seing-privé ou dans un délai d'1 mois pour un acte authentique.

Les éléments à transmettre : Acte de cession de l'entreprise (2 exemplaires) ; [formulaire de déclaration de mutation de fonds de commerce](#) (3 exemplaires) ;

[formulaire de déclaration de l'état du matériel et des marchandises cédées](#) (3 exemplaires) ; règlement des droits d'enregistrement (en espèces jusqu'à 300 €, par chèque ou par virement)

Les droits d'enregistrement sont calculés sur le prix de cession : 0% jusqu'à 23 000 € ; 3% de 23 001 € à 200 000 € ; 5% au-delà de 200 000 €.

6. QUID DES FORMALITES DE PUBLICITE . ?

S'il s'agit d'une cession d'entreprise individuelle, vous devez publier un avis au [Bodacc](#) ou dans un [support d'annonces légales](#) dans un délai d'un mois.

Les créanciers disposent d'un mois pour s'opposer au transfert de patrimoine. Si le juge estime la demande fondée, il ordonnera le remboursement de la créance. Cependant, la cession ne sera pas empêchée et interviendra après le délai d'expiration.

S'il s'agit d'une cession de fonds de commerce, vous devez publier dans un [support d'annonces légales](#) dans un délai de 15 jours suite à la signature de la vente.

Dans un délai de 3 jours suivant la publication dans le support, le repreneur devra solliciter le tribunal de commerce pour que le greffier publie au [Bodacc](#).

7. QUID DE L'IMPOSITION DES BENEFICES ?

L'imposition immédiate des bénéfices depuis la fin du dernier exercice. Vous devez communiquer au Service des Impôts des Entreprises une déclaration de bénéfices dans les 60 jours suivant la publication. Selon votre régime fiscal, il existe 3 formulaires : [impôt sur les sociétés](#) ; [impôt sur le revenu au titre de BIC](#) ; [impôt sur le revenu au titre des BNC](#).

Par ailleurs, la cession entraîne le paiement de la TVA, via une déclaration de TVA dans un délai de 30 jours à compter de la publication ou 60 si vous êtes sous un régime simplifié d'imposition.

Attention ! L'opération est exonérée de TVA si la vente porte sur l'intégralité du fonds et que le repreneur est lui-même redevable de la TVA.

8. QUELLES CONSEQUENCES SI VOUS REALISEZ UNE PLUS-VALUE ?

Tout dépend si vous êtes soumis à l'impôt sur le revenu ou sur les sociétés et si la plus-value est à court terme (Durée de détention du fonds est < à 2 ans.) ou long terme.

- Si vous êtes imposé à l'IR et que la plus-value est à court terme : celle-ci est ajoutée aux résultats imposables au taux de l'impôt sur le revenu.
- Si vous êtes imposé à l'IR et que la plus-value est à long terme : le taux de prélèvement est de 30%, 12,8% au titre de l'IR et 17,2% au titre des prélèvements sociaux.
- Si vous êtes imposé à l'IS : la plus-value est imposée au taux de l'IS.

Il existe 3 types d'exonérations :

En fonction du prix de cession :

- Si le prix est inférieur à 500 000€, votre exonération est totale.
- Si le prix est compris entre 500 000€ et 1 000 000€, votre exonération est partielle.

En cas de départ à la retraite, l'exonération est totale si 4 conditions sont respectées :

- Avoir exercé l'activité pendant au moins 5 ans
- Être imposé au titre de l'impôt sur le revenu
- Faire valoir ses droits à la retraite dans un délai de 2 ans à compter de la cession
- Avoir moins de 250 salariés et un CA < à 50 millions d'€