

Transmission de l'entreprise : 10 questions à se poser



© 2022 Les Echos Publishing

1 – Vendre ou donner votre entreprise ?

Première question à se poser : devez-vous vendre ou donner votre entreprise ? En fait, cette question se pose si vous avez un ou plusieurs enfants susceptibles de reprendre le flambeau. Dans ce cas, c'est naturellement à lui ou à eux que vous envisagerez de transmettre, à titre gratuit ou onéreux, votre entreprise. Dans le cas contraire, sauf dans l'hypothèse où vous souhaiteriez donner votre entreprise, par exemple à vos salariés, vous chercherez à la vendre à un repreneur externe.

Donation et vente présentent toutes deux des avantages et des inconvénients. Donner son entreprise permet à l'enfant qui la reçoit d'en devenir propriétaire sans rien avoir à débours, hormis les éventuels droits de donation. Mais de votre côté, vous n'en tirerez aucun profit, sauf à envisager la donation d'une partie seulement de l'entreprise (par exemple, vous conservez la propriété du local professionnel pour le louer au repreneur) ou de la seule nue-propriété des parts sociales (vous en conservez l'usufruit). Et attention, la donation de

l'entreprise peut se révéler compliquée si vous avez plusieurs enfants. Car dans ce cas, vous devez donner des biens de même valeur à ceux des enfants qui ne la reçoivent pas. Et lorsque l'entreprise constitue le principal bien de votre patrimoine, l'enfant qui en est le donataire devra indemniser ses frères et sœurs lors de la succession.

À l'inverse, la vente de votre entreprise vous procurera un capital – parfois le fruit du travail de toute une vie – qui pourra notamment compléter vos revenus lors de votre départ à la retraite. Mais elle pourra se révéler fiscalement coûteuse. Par ailleurs, si votre entreprise a la forme d'une société, vous aurez ici le choix entre vendre le fonds de commerce ou les titres (parts sociales, actions) de celle-ci. Deux opérations radicalement différentes...

2 – Pourquoi faut-il anticiper ?

Pour que la transmission de votre entreprise soit réussie, vous devez l'anticiper. En effet, plusieurs années sont souvent nécessaires pour la valoriser au mieux, trouver un (bon) repreneur et, le cas échéant, l'associer en amont à la gestion de l'entreprise, mettre en place le meilleur montage juridique et profiter du plus avantageux des cadres fiscaux. Sans compter le temps qu'il vous faudra sans doute pour vous préparer en douceur à l'idée de vous séparer de votre entreprise.

3 – Comment évaluer votre entreprise ?

L'évaluation de la valeur de votre entreprise sera différente si vous cédez seulement son fonds de commerce ou l'ensemble de ses titres.

Dans le premier cas, la valeur du fonds de commerce sera fonction du résultat dégagé par l'activité. Sachant que

certaines retraitements comptables devront être opérés sur le compte de résultats selon que vous exercez en tant qu'indépendant ou dans le cadre d'une société. Une fois le résultat d'exploitation retraité, on lui appliquera un coefficient multiplicateur qui dépendra de la conjoncture mais aussi du secteur d'activité de votre entreprise (méthode de la rentabilité). On pourra également prendre en compte le chiffre d'affaires réalisé ou encore procéder par comparaison en analysant les résultats des transactions opérées récemment sur des fonds équivalents dans les mêmes zones géographiques.

Si vous envisagez de céder les titres de votre société, autrement dit l'intégralité de l'entité, deux approches principales d'évaluation vous seront généralement proposées : la méthode patrimoniale, qui consiste à inventorier les éléments d'actifs et de passif de votre entreprise, à estimer leur valeur économique et à retrancher la valeur des seconds de celle des premiers. Et la méthode par la rentabilité qui, comme celle présentée pour l'évaluation du fonds de commerce, verra appliquer un multiple aux résultats dégagés par votre entreprise en fonction, là encore, des pratiques dans son secteur d'activité ou des perspectives économiques.

Panacher plusieurs méthodes d'évaluation est également possible.

4 – Où trouver un repreneur ?

Si vous n'avez pas l'intention de transmettre votre entreprise à vos enfants ou à vos salariés, la question de la recherche d'un repreneur va se poser. À cette fin, vous pouvez compter sur le bouche-à-oreille en diffusant l'information auprès de vos partenaires les plus en lien avec le milieu économique (conseils, fournisseurs, chambre consulaire...), mais vous aurez de meilleurs résultats en ayant recours à des places de marchés. Il existe ainsi, par exemple, une Bourse nationale de la transmission, hébergée par [Bpifrance](#), sur laquelle

plusieurs milliers de vendeurs et de repreneurs sont inscrits. Sur le même site, dans la rubrique « Prendre une entreprise », [des dizaines d'autres bourses](#) (classées par secteur ou par régions) ont également été recensées.

5 – Comment présenter l'entreprise à un repreneur ?

Vous devrez transmettre aux potentiels acquéreurs un dossier de présentation attractif et suffisamment exhaustif pour leur permettre de se faire une idée précise de votre entreprise et de formuler une offre de reprise. Le plus souvent, le dossier de présentation contient principalement une présentation succincte (nom commercial, forme juridique, activité, siège social, principaux chiffres), des données relatives à l'activité (définition de l'activité, présentation du secteur et de la place de l'entreprise, données en valeur et en volume, nature de la clientèle et des fournisseurs), un état des ressources humaines (organigramme, organisation du travail, coûts salariaux...) et des éléments financiers (comptes sur 3 ans, rapport du commissaire aux comptes, notation Banque de France, comptes prévisionnels...).

Et n'oubliez pas ! Au moment des premiers contacts, vous ne savez pas à qui vous avez affaire. Comme vous transmettez des données sensibles liées à votre entreprise, pensez à faire signer à votre interlocuteur un accord de confidentialité.

6 – Quel est le coût fiscal d'une vente ?

Outre l'imposition immédiate des bénéfices de l'exercice en cours, la vente de votre entreprise entraînera la taxation des plus-values à l'impôt sur le revenu et aux prélèvements sociaux. Celles-ci pourront toutefois être exonérées, en totalité ou en partie, en fonction du montant de vos recettes,

de la valeur des biens cédés, de votre départ à la retraite et/ou de la durée de détention. L'acquéreur sera, quant à lui, redevable de droits d'enregistrement.

7 – Quel est le coût fiscal d'une donation ?

Donner les titres de votre société relevant de l'impôt sur les sociétés n'entraînera pas la taxation des plus-values. Il en ira de même s'il s'agit d'une entreprise individuelle, sous réserve d'opter pour le report d'imposition. En revanche, ces donations seront génératrices de droits de mutation à la charge du bénéficiaire, dont le montant dépend de votre lien de parenté avec lui. Un « pacte Dutreil » peut toutefois être souscrit afin de bénéficier d'une exonération de 75 %. Pour cela, un certain nombre de conditions doivent être respectées, notamment des engagements de conservation des titres, l'exercice d'une fonction de direction ou encore la poursuite de l'exploitation.

8 – Que deviendront vos salariés après la transmission ?

Rassurez-vous, tous les contrats de travail en cours au moment de la cession de votre entreprise seront automatiquement transférés à votre repreneur. Et vos salariés conserveront leur ancienneté, leur rémunération, leur qualification et les avantages dont ils bénéficiaient au titre de leur contrat de travail (clause de non-concurrence, voiture de fonction, logement, etc.).

À noter : vous avez l'obligation d'informer vos salariés de tout projet de vente de votre entreprise en leur précisant qu'ils peuvent formuler une offre d'achat. Et ce, en principe, au moins 2 mois avant la réalisation de la vente.

9 – Quels revenus après la transmission ?

Si vous envisagez de cesser toute activité professionnelle après la transmission, par définition, vous ne percevrez plus de revenus d'activité. Pour vous assurer un niveau de vie confortable, vous avez donc tout intérêt, d'ores et déjà, à étudier vos droits à la retraite (de base et complémentaire). Et si vous constatez que la cession de votre entreprise ne coïncidera pas avec l'attribution à taux plein de vos pensions, vous pouvez encore activer certains leviers pour en augmenter le montant (rachat de points et/ou de trimestres, notamment) ou bien recourir à l'épargne retraite. Et si, malgré ces dispositifs, le montant de vos ressources reste insuffisant à vos yeux, vous pourrez toujours envisager le cumul emploi-retraite.

10 – Qui pour vous accompagner ?

L'opération de transmission est, vous l'avez bien compris, relativement complexe. Mais pour la mener à bien, vous ne serez pas seul ! En effet, votre Cabinet d'expertise-comptable sera à vos côtés dès le départ, pour parler stratégie et valorisation. Et par la suite, il pourra orchestrer l'intervention de différents professionnels spécialisés : un notaire (pour votre situation successorale et patrimoniale), un avocat (pour les questions juridiques et fiscales spécifiques) ou encore un mandataire en fonds de commerce ou un assureur. Surtout, n'hésitez pas à le solliciter dès que vous souhaitez entamer la réflexion !