

transentreprise

REPRENDRE ET CEDER UNE ENTREPRISE

Le guide pratique de la

REPRISE

édition 2020



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES



Chambres
de **Métiers**
et de l' **Artisanat**

www.transentreprise.com

VOUS AVEZ UN PROJET DE REPRISE D'ENTREPRISE ?

Prenez contact avec une CCI ou CMA
pour découvrir son offre de services :

INFORMATION • CONSEIL • FORMATION
ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

Une solution à chaque étape de votre projet !

Retrouvez vos contacts sur
www.transentreprise.com/conseiller



Le guide pratique de la **REPRISE**

Outil d'information et d'aide à la prise de décisions, ce guide est conçu pour vous permettre d'appréhender les éléments clés qui entourent la reprise d'une entreprise et vous faire réfléchir sur les conditions de sa parfaite réussite. Il vous aide à construire, pas à pas, votre projet, en recensant les aspects personnels, informatifs, économiques et pratiques liés à cette reprise.

Reprendre une entreprise, c'est d'abord trouver une structure existante et appréhender tous les éléments qui l'accompagnent : moyens humains, moyens de production (matériels, agencements, locaux), clientèle, fournisseurs, situation financière, ... En ce sens, une reprise présente deux grands avantages par rapport à une création :

- **Reprendre, c'est limiter les risques d'échec** : le taux de survie de l'entreprise à trois ans, premier véritable cap à franchir pour une entreprise, est plus élevé dans le cas d'une reprise que d'une création,
- **Reprendre, c'est bénéficier des savoir-faire d'un cédant**, de ses contacts et de sa connaissance du marché, pour concevoir au mieux l'avenir de l'affaire.

Un réseau pour vous accompagner

Mis à votre disposition par votre Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) ou votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat (CMA) du réseau Transentreprise, ce guide vous aide à vous poser les « bonnes questions », de la préparation à la concrétisation de votre projet.

Pour aller plus loin et être accompagné(e) tout au long de votre démarche :

- Contactez un conseiller de votre CCI ou de votre CMA pour :
 - définir votre projet,
 - rechercher des entreprises à reprendre sur le site www.transentreprise.com et prendre contact avec les experts partenaires et les dirigeants souhaitant céder leur affaire,
 - élaborer votre dossier de reprise.
- Créez un compte dans l'Espace Repreneurs du site www.transentreprise.com, vous pourrez ainsi :
 - vous abonner à une alerte mail et recevoir sur votre messagerie les offres correspondant à vos critères de recherche,
 - diffuser vos coordonnées et votre projet de reprise aux CCI-CMA du réseau ainsi qu'à leurs partenaires professionnels,
 - suivre vos contacts avec les diffuseurs d'annonces.

Sommaire

VOUS

VOTRE EVALUATION PERSONNELLE

Quelques questions clés à vous poser	8
Faites le point sur vos points forts et vos points faibles	9
Mettez toutes les chances de votre côté	10

VOTRE PROJET

LES ETAPES DE LA REPRISE

1-TROUVER VOTRE ENTREPRISE	15
---	----

2-DIAGNOSTIQUER L'AFFAIRE	16
--	----

La collecte d'informations	16
---	----

L'étude des points forts et des points faibles de l'entreprise	18
---	----

L'évaluation de l'entreprise	18
---	----

Méthode des barèmes appliqués à l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE)	19
--	----

Méthode découlant de la capacité de l'entreprise à rembourser un emprunt	20
--	----

Méthode de l'Actif Net Corrigé (ANC) ou Actif Net Réévalué (ANR)	20
--	----

Méthode du Goodwill	21
---------------------------	----

Méthode des comparables	21
-------------------------------	----

3- FORMALISER VOTRE PROJET	22
---	----

Les aspects financiers	22
-------------------------------------	----

Le plan de financement	22
------------------------------	----

Les comptes prévisionnels	24
---------------------------------	----

Des aides à la reprise	24
------------------------------	----

Les aspects juridiques	29
-------------------------------------	----

Transmission familiale ou donation	29
--	----

Achat d'un fonds de commerce ou de parts sociales	30
---	----

Achat du pas-de-porte ou du droit au bail	31
---	----

Location-gérance ou "gérance libre"	31
---	----

Bail commercial ou achat des murs	33
---	----

Les aspects fiscaux : droits de mutation	35
---	----

Transmission à titre onéreux	35
------------------------------------	----

Transmission à titre gratuit	36
------------------------------------	----

Le contexte social	37
---------------------------------	----

4- CONCRÉTISER LA REPRISE	38
--	----

Les préalables à l'acte de cession	38
---	----

La lettre d'intention	38
-----------------------------	----

La promesse de vente, le protocole d'accord, le compromis de vente	38
--	----

L'acte de vente	39
------------------------------	----

L'acte de vente	39
-----------------------	----

Le paiement	40
-------------------	----

Le crédit vendeur	40
-------------------------	----

VOTRE ENTREPRISE

DEMARREZ L'ACTIVITE

Le statut juridique : entreprise individuelle ou société ?	42
---	----

La fiscalité	45
---------------------------	----

Imposition sur les bénéfices	45
------------------------------------	----

Régime fiscal	45
---------------------	----

La protection sociale	47
------------------------------------	----

Les formalités	48
-----------------------------	----

LE PROJET

**Reprendre
une entreprise**

**Evaluer l'adéquation
homme / projet**

**Trouver
une entreprise**

**Diagnostiquer
et évaluer l'affaire**

- Collecter les informations
- Analyser les points forts et les points faibles
- Estimer la valeur de l'entreprise

NEGOCIER LA REPRISE

Formaliser le projet

Aspects financiers, juridiques,
fiscaux, sociaux

Concrétiser la reprise

Signature des actes

Démarrer l'activité

- Statut juridique
- Fiscalité
- Protection sociale
- Formalités

L'ENTREPRISE

VOUS VOTRE EVALUATION PERSONNELLE

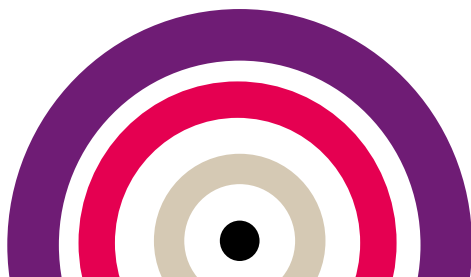
***P**réalablement à toute démarche extérieure, vous devez mesurer votre motivation, évaluer vos compétences et leur adéquation avec votre projet d'entreprise.*

Pour cela, nous vous invitons à vérifier la cohérence de votre projet à l'aide de quelques questions et d'une grille d'analyse qui servira à identifier vos forces, vos faiblesses ou marges de progrès dans cinq points clés :

- votre savoir-faire professionnel,
- vos aptitudes commerciales,
- vos qualités de gestionnaire,
- votre environnement social,
- votre niveau de motivation.

Ces questions préalables et cette grille vous permettront de préparer au mieux votre projet de reprise et vous inciteront à rencontrer les spécialistes qui vous aideront, le cas échéant, à travailler vos points faibles.

Vous pouvez aussi, en complément, effectuer un bilan de compétences auprès d'un professionnel : les avantages d'une telle démarche vous seront toujours profitables.



Quelques questions clés

à vous poser

- Quel délai vous êtes-vous fixé pour mener à bien votre projet ?
- Quelles sont les contraintes internes et externes concernant votre projet ? (*mobilité géographique, famille, profession réglementée, obligations normatives, financement, ...*)
- Qu'avez-vous déjà entrepris pour mener à bien votre projet ? (*repérage d'entreprises cibles, mobilisation de financements, contacts avec des experts, information de votre entourage, ...*)
- Quels sont les expériences et atouts qui vous serviront pour être chef d'entreprise ?
- De quelles ressources avez-vous besoin pour mettre en œuvre votre projet ? (*formation, financement, soutien familial, conseils de professionnels, ...*)
- Comment voyez-vous votre entreprise, ses produits et services, son organisation matérielle et humaine ?
- Qu'est-ce qui est important pour vous dans ce projet ?
- Qu'est-ce qui vous a conduit à prendre cette décision ?
- Avez-vous mesuré les incidences de votre projet sur votre vie et celle de vos proches ?
- Quel sera votre rôle dans l'entreprise ?
- Avez-vous réfléchi à la façon de corriger ou pallier vos points faibles ?

Faites le point sur vos points forts et vos points faibles

	Mes points forts	Mes points faibles
<p>Le savoir-faire professionnel</p> <ul style="list-style-type: none"> • la qualification dans le métier • le parcours professionnel • la connaissance du secteur d'activité 		
<p>Les aptitudes commerciales</p> <ul style="list-style-type: none"> • les compétences commerciales • la connaissance de la zone d'implantation • la capacité à vendre • la maîtrise des informations commerciales 		
<p>Les connaissances de gestionnaire</p> <ul style="list-style-type: none"> • les connaissances juridiques • les compétences en gestion • les prévisions financières • les besoins en formation 		
<p>L'environnement humain</p> <ul style="list-style-type: none"> • l'environnement familial • les relations personnelles et professionnelles 		
<p>Les qualités pour entreprendre</p> <ul style="list-style-type: none"> • les motivations pour entreprendre • le potentiel personnel 		

Mettez toutes les chances de votre côté : consacrez du temps à votre projet et ne faites pas l'économie d'une formation

› Vous êtes salarié et vous souhaitez conserver votre emploi ?

Vous souhaitez vous lancer dans votre projet de reprise d'entreprise mais conserver votre emploi par sécurité ? Les mesures ci-dessous peuvent vous intéresser.

Un salarié peut exercer une activité indépendante en parallèle de son emploi, en dépit de la clause d'exclusivité le liant à son employeur, dès lors qu'il respecte son obligation de loyauté envers ce dernier (article L. 1222-5 du Code du Travail). L'inopposabilité de la clause d'exclusivité s'applique pendant un an, à compter :

- soit de son inscription au RCS ou RM,
- soit de sa déclaration de début d'activité professionnelle.

Ce dispositif, dont sont exclus les VPR, s'applique également au salarié bénéficiant d'un congé ou d'un temps partiel pour création d'entreprise. Dans ce cas, l'inopposabilité de la clause d'exclusivité est valable jusqu'au terme du congé ou du temps partiel, soit 2 ans maximum en cas de renouvellement de cette période de disponibilité.

Toutefois, une clause de non-concurrence vis-à-vis de son employeur peut toujours lui être opposée.

Le congé ou le temps partiel pour création/reprise d'entreprise

www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2382

Un salarié, souhaitant créer ou reprendre une entreprise et soumis à un contrat de travail de droit privé, peut se consacrer à son projet en s'absentant de chez son employeur pour une période prolongée ou en conservant une activité salariée à temps partiel. Pour y prétendre, le salarié doit avoir une ancienneté de 24 mois dans l'entreprise et ne pas avoir bénéficié d'un congé création ou d'un temps partiel pour création au cours des 3 dernières années.

La durée du congé ou du temps partiel est d'un an maximum, renouvelable une fois. Durant ce congé, le contrat de travail et le versement de la rémunération sont suspendus et le salarié n'acquiert ni droit à congés payés, ni ancienneté. En cas de travail à temps partiel, le salaire est maintenu au prorata du nombre d'heures de travail effectuées.

Le salarié peut, le cas échéant, utiliser son compte épargne temps pour financer les heures non travaillées. S'il bénéficie d'un dispositif d'épargne salariale, il peut demander le déblocage anticipé des sommes investies pour concrétiser son projet de création ou reprise d'entreprise.

En choisissant ce type de congé, le salarié a l'obligation d'informer son employeur de la nature de l'activité de sa future entreprise. S'il ne souhaite pas révéler son projet à son employeur, il peut opter pour un congé sabbatique (cf. ci-après), pour lequel il n'a aucun motif à invoquer.

Le congé sabbatique création/reprise

www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2381

Que vous soyez salarié du secteur privé ou public, vous pouvez, sous certaines conditions, bénéficier de ce congé sabbatique qui vous permet de vous consacrer à votre projet entrepreneurial et de réintégrer votre entreprise au cas où celui-ci n'aboutirait pas.

Ce congé, d'une durée de 6 à 11 mois, est non renouvelable. Il peut être à temps plein ou partiel et votre employeur ne vous versera plus de salaire. En revanche, vous continuerez à bénéficier du régime social des salariés pour le remboursement des frais de santé et les indemnités journalières.

Conditions :

- Avoir au minimum 36 mois d'ancienneté dans l'entreprise et justifier d'une activité professionnelle (tous employeurs confondus) d'au moins 6 ans.
- Ne pas avoir déjà bénéficié de congés ou temps partiel pour la création/reprise d'entreprise pendant les 6 dernières années.
- Informer votre employeur de votre intention de demander un congé sabbatique création/reprise, par lettre recommandée, au moins 3 mois à l'avance.

Votre employeur pourra, dans certains cas, différer ou refuser votre demande de congé.

› Vous êtes salarié et vous souhaitez quitter votre emploi ?

Le salarié peut également quitter son emploi pour se consacrer exclusivement à son projet.

■ Cas de rupture conventionnelle d'un CDI

Le salarié bénéficie de l'assurance chômage et des aides de Pôle Emploi en faveur des demandeurs d'emploi créateurs ou repreneurs d'entreprise.

■ Cas de démission

Le salarié peut désormais prétendre à l'assurance chômage, s'il :

- est en CDI depuis au moins 5 ans, de façon continue, chez un ou plusieurs employeurs,
- a un projet de reconversion professionnelle, qui peut être un projet de création/reprise d'entreprise, dont le caractère réel et sérieux devra être attesté par la Commission Transition Professionnelle de sa région.

BON À SAVOIR

Attention, le dossier n'est recevable que si le salarié n'a pas quitté son emploi au jour de la demande et s'il a rencontré un conseil en évolution professionnelle (CEP) pour valider son projet.

Pour en savoir plus sur ce nouveau dispositif, inscrit dans la loi « Avenir professionnel » et entré en vigueur le 01.11.19 et, pour vérifier vos droits : www.service-public.fr/particuliers/actualites/A13633 ou www.demission-reconversion.gouv.fr

➤ Vous êtes étudiant ?

Un dispositif permet aux étudiants et aux jeunes diplômés, qui souhaitent créer ou reprendre une entreprise pendant ou après leurs études, d'être encadrés dans leur démarche entrepreneuriale.

Le statut national d'étudiant-entrepreneur (SNEE)

Tout bachelier, étudiant ou jeune diplômé, porteur d'un projet d'entreprise, quelle que soit la filière d'études suivie, peut bénéficier de ce statut. Il s'adresse en priorité aux jeunes de moins de 28 ans. Il est accessible au sein d'un PEPITE (pôle étudiant pour l'innovation, le transfert et l'entrepreneuriat).

Ce statut permet de bénéficier de prestations fournies dans le cadre du PEPITE telles que : un accompagnement par un enseignant et un praticien du réseau PEPITE, un accès à des espaces de coworking, une mise en réseau des étudiants-entrepreneurs, la possibilité de signer un contrat d'appui au projet d'entreprise (CAPE) avec un partenaire du PEPITE, ...

Ce statut donne également accès au diplôme d'établissement étudiant-entrepreneur (D2E) dédié à l'entrepreneuriat. L'inscription à ce diplôme (obligatoire pour les jeunes déjà diplômés) permet de bénéficier d'avantages supplémentaires :

- pour les étudiants en cours de formation : aménagements d'emploi du temps, crédits ECTS, droit à la césure, possibilité de substituer le projet entrepreneurial à l'obligation de faire un stage, ...
- pour les jeunes diplômés : conserver le statut d'étudiant durant la période de création/reprise d'activité, possibilité d'être accompagné et formé à l'entrepreneuriat, ...



Pour obtenir ce statut, il convient de candidater en ligne (<https://snee.esr.gouv.fr/>). Le comité d'engagement du PEPITE est chargé de sélectionner les candidats éligibles. Le statut national d'étudiant-entrepreneur est valable pour une année universitaire et est renouvelable en fonction du besoin du porteur de projet.

BON À SAVOIR

Les jeunes diplômés demandeurs d'emploi ayant obtenu le SNEE ont la possibilité de bénéficier du dispositif et de maintenir leurs droits Pôle Emploi.

› Formez-vous !

Si votre future activité est artisanale, le Stage de Préparation à l'Installation (SPI) proposé par les Chambres de Métiers et de l'Artisanat, d'une durée de 30 heures, vous apportera les connaissances essentielles et indispensables pour la création d'une entreprise artisanale, notamment dans les domaines juridique, fiscal, social et comptable.

Prenez contact avec votre CMA pour plus d'informations.

Si votre future activité est commerciale, hôtelière, industrielle ou dans le domaine des services, la formation certifiante « 5 jours pour entreprendre » proposée par les Chambres de Commerce et d'Industrie vous permettra d'acquérir toutes les compétences clefs de l'entrepreneur (conception d'un business model viable, formalisation du projet, communication et marketing, gestion financière, pilotage de l'activité).

Prenez contact avec votre CCI pour plus d'informations.

Que vous soyez demandeur d'emploi, salarié ou travailleur indépendant, vous pouvez utiliser votre compte personnel de formation (CPF) pour vous former à la création ou à la reprise d'entreprise.

Pour en savoir + : www.moncompteformation.gouv.fr

N'hésitez pas à vous rapprocher des professionnels compétents, des CCI et CMA, ou d'autres structures d'accueil et d'accompagnement dédiées aux créateurs/repreneurs, et/ou recourir au conseil en évolution professionnelle (www.mon-cep.org).

Ils vous apporteront une aide précieuse dans le montage et la finalisation de votre projet et concourront à la pérennité de votre entreprise.



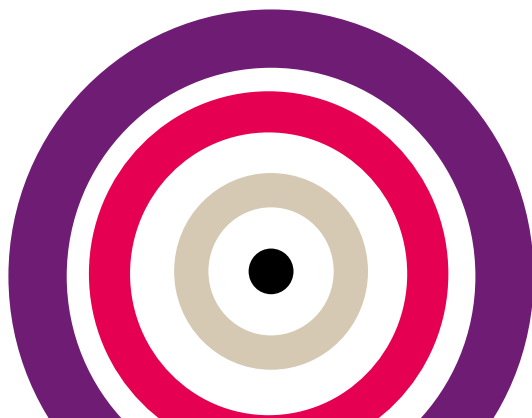
VOTRE PROJET

LES ETAPES DE LA REPRISE

Vous avez la motivation pour entreprendre, la personnalité adaptée et les compétences nécessaires. Vous vous êtes interrogé(e) sur les incidences de cette "aventure" sur votre vie et celle de vos proches : passez à l'action !

À ce stade, pour passer du projet à la réalisation, vous devez engager la phase « active » : trouver l'entreprise qui répond à vos attentes, vérifier son adéquation à votre projet et à vos capacités, choisir vos orientations commerciales, financières et juridiques.

- 1 • Trouver votre entreprise
- 2 • Diagnostiquer l'affaire
- 3 • Formaliser votre projet
- 4 • Concrétiser la reprise



1 TROUVER VOTRE ENTREPRISE

I Que recherchez vous ?

Pour plus d'efficacité, il est indispensable de définir le plus précisément possible les critères de votre projet :

- l'activité recherchée,
- la zone géographique d'implantation (rurale, urbaine, péri-urbaine...),
- le type d'entreprise (niveau de chiffre d'affaires, rentabilité, nombre d'emplois, catégorie...),
- la fourchette de prix envisagée en fonction de vos disponibilités financières.

I Comment trouver ?

Les contacts utiles pour trouver votre entreprise :

- votre famille et vos relations professionnelles,
- les conseils d'entreprise : experts-comptables, notaires, avocats, agents immobiliers, ...,
- les Chambres de Commerce et d'industrie (CCI) et les Chambres de Métiers de l'Artisanat (CMA) avec la bourse d'opportunités en ligne www.transentreprise.com,
- les fédérations et organismes professionnels,
- les revues et sites Internet généralistes et spécialisés.

I Comment choisir ?

- Sélectionnez les affaires qui se rapprochent le plus de votre projet initial ou de vos contraintes.
- Faites valider ces premières orientations par des personnes compétentes.
- Rassemblez, dès à présent, le maximum d'informations utiles (fonctionnement de l'entreprise, état des lieux, contraintes réglementaires liées à la profession, ...).
- Convenez, le cas échéant, d'un rendez-vous pour visiter l'affaire.

I Avant toute démarche de reprise, informez-vous sur les points suivants :

- les qualifications professionnelles nécessaires à l'installation (diplômes, expériences),
- les autorisations préalables, licences et agréments,
- les réglementations liées à un secteur d'activité, à la sécurité, l'hygiène, l'accessibilité, ...,
- les assurances nécessaires pour une bonne couverture de votre activité,
- les aides à la reprise.

BON À SAVOIR

Les aides, formations et dispositifs peuvent varier selon les régions, les territoires, les secteurs d'activité et la situation du porteur de projet.

Pour tous ces renseignements, et pour connaître vos conditions d'éligibilité, consultez votre Chambre de Commerce et d'Industrie ou Chambre de Métiers et de l'Artisanat.

2 DIAGNOSTIQUER L'AFFAIRE

La collecte d'informations

› Les aspects commerciaux, économiques, contractuels, humains...

Pour analyser l'entreprise cible et l'évaluer par rapport à votre projet, procurez-vous tous les documents utiles auprès du vendeur et notamment :

- les trois derniers bilans et comptes de résultats,
- la copie du bail commercial, s'il y a lieu,
- les actes de propriété (rachat des murs), s'il y a lieu,
- la copie des contrats de concession, de franchise ou de distribution, s'il y a lieu,
- la copie des contrats de travail, s'il y a des salariés,
- la copie de la convention collective, s'il y a lieu,
- la liste du matériel cédé et les attestations de conformité aux normes, si elles existent,
- le diagnostic économique et l'évaluation de l'entreprise, s'ils ont été réalisés.

› Les enjeux environnementaux de la transmission d'entreprise

Les aspects abordés dans le paragraphe précédent sont essentiels, mais ils ne doivent pas occulter le volet environnemental de la transmission.

Contraintes réglementaires, gestion des impacts environnementaux, maîtrise de l'énergie, installations classées, ... La prise en compte de ces aspects est indispensable dans votre projet de reprise.

Ces thématiques sont techniquement et juridiquement complexes. L'objectif pour vous est d'obtenir toutes les informations utiles en matière d'environnement concernant l'activité de l'entreprise et son lieu d'implantation. Elles vous permettront, en toute objectivité, d'évaluer la conformité de l'installation par rapport à la réglementation applicable et d'anticiper toutes les difficultés liées à sa future exploitation. Cette évaluation, en amont de la reprise, vous permet de vous prémunir de tout contentieux avec les cédants ou le voisinage.

Pour ce faire, vous pourrez vous appuyer sur les obligations faites aux cédants concernant l'information sur les performances environnementales (diagnostics immobiliers tels que l'amiante, la performance énergétique, ...) ou la sécurité (conformité des installations électriques, contrôle technique des équipements, ...). Les professionnels de la cession, qu'ils soient notaire, avocat ou assureur, ..., pourront également vous accompagner sur la définition d'un passif environnemental et vous aider à définir les responsabilités en cas de difficultés. Enfin, cette information préalable, à travers la réalisation d'un audit Environnement et Sécurité, permettra de définir les éléments factuels nécessaires à votre prise de décision (à travers une évaluation des risques).

Les conseillers Environnement du réseau des CCI et CMA peuvent vous accompagner dans cette démarche et aborder avec vous les questions suivantes :

- **Quelle est la réglementation environnementale applicable à mon activité ?**

Certaines activités telles que les pressings, la distribution de carburants, l'élevage d'animaux de compagnie, ..., sont soumises à des contraintes d'aménagement et de gestion qui répondent à la législation des Installations Classées pour la Protection de l'Environnement (ICPE).

- **L'établissement a-t-il déjà fait l'objet d'une exploitation antérieure ?**

Inutile d'envisager d'installer votre activité de garage automobile sur un ancien site industriel ayant réalisé du chromage avant de vous assurer de l'état du sol et du sous-sol. En cas de problème, et selon les modalités de cession de l'entreprise, le repreneur peut devenir responsable d'une pollution qu'il n'a pas générée !

- **L'environnement proche de l'établissement est-il sensible à mon activité ?**

Une zone résidentielle, une rivière à truites, ..., sont autant d'éléments de l'environnement qui peuvent

être sensibles aux nuisances de votre activité (bruit, odeurs, rejets d'effluents liquides, production de déchets,...). Les tribunaux jugent à longueur d'année des conflits qui relèvent du « trouble anormal du voisinage » et qui impliquent très souvent la responsabilité du chef d'entreprise.

- **Le bâtiment qui abrite l'entreprise est-il performant sur les aspects environnementaux et sécurité ?**

Quelle est la consommation énergétique du bâtiment ; la toiture est-elle composée de tôles en fibrociment, l'installation électrique est-elle aux normes, ... ? Ces aspects liés à la qualité du bâtiment et ses installations doivent absolument faire l'objet d'une évaluation détaillée car ils peuvent générer des coûts importants d'exploitation ou de remise en état.

Autre point à prendre en compte : les modalités de transmission (achat du fonds, des parts sociales, du droit au bail ou de l'immobilier, location ou achat des murs). Selon les modalités choisies, il sera notamment possible de laisser à la charge du cédant des « clauses environnementales et de sécurité » en les mentionnant, par exemple, dans le bail de location.

L'étude des points forts et des points faibles de l'entreprise

Cette analyse doit être conduite de façon rigoureuse, notamment dans les domaines suivants :

- l'environnement commercial de l'entreprise (produits, marché, prix, type de clientèle, concurrence, emplacement, politique commerciale, perspectives de développement, fournisseurs, publicité, ...),
- les moyens d'exploitation et la conformité aux normes de sécurité, d'hygiène et d'environnement (voir ci-avant « les enjeux environnementaux de la transmission d'entreprise ») et, s'il y a lieu, la conformité au Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD).
- les obligations liées aux professions réglementées.
Plus d'informations :
bpifrance-creation.fr/entrepreneur/activites-reglementees **ou**
www.guichet-entreprises.fr/rubrique/fiches-activites
- le personnel de l'entreprise : contrat de travail, savoir-faire, personnes-clés, ancienneté,
- les chiffres-clés de l'entreprise (chiffre d'affaires, bénéfice, rentabilité, volume d'activité, ...).

L'évaluation de l'entreprise

À partir des éléments collectés, de l'analyse des points forts et des points faibles de l'entreprise ainsi que de son potentiel, il est possible de faire apprécier la valeur de l'entreprise à reprendre.

Les techniques d'évaluation sont nombreuses et parfois complexes, c'est pourquoi il est préférable de s'entourer de conseils de spécialistes qui utiliseront les méthodes les plus adaptées à l'entreprise donnée et appliqueront les pondérations nécessaires en fonction des caractéristiques de l'affaire.

On distingue trois grandes approches en matière d'évaluation :

- **L'approche patrimoniale :**
“l'entreprise vaut ce qu'elle possède”

Elle vise à évaluer les actifs de l'entreprise en additionnant la valeur réelle de tous les biens qui la composent et à en soustraire la valeur de ses dettes

pour obtenir l'actif net comptable.

Cette approche est préconisée pour les entreprises en phase de maturité, achetées pour leurs actifs et leur savoir-faire et non pour le potentiel de croissance de leur rentabilité.

- **L'approche dynamique :**
“l'entreprise vaut ce qu'elle rapporte”

Encore appelée méthode de « flux », cette approche est fondée sur les revenus futurs de l'entreprise.

- **L'approche de marché :**
“l'entreprise vaut ce que des actifs comparables sont payés”

Ces méthodes, appelées « comparatives », « des comparables » ou encore « analogiques », déterminent la valeur de l'entreprise en se référant au prix du marché.

On peut ajouter d'autres approches comme :

• **L'évaluation en fonction du chiffre d'affaires**

Cette approche permet d'avoir une première idée de la valeur et surtout une indication sur la qualité du fonds de commerce. Un CA important signifie d'abord que la nature même de l'entreprise est en adéquation avec la zone de chalandise. On peut donc penser que, sauf événement majeur, un repreneur pourra continuer sur la lancée de son prédécesseur.

• **La méthode du Goodwill**

Cette méthode mixte, principalement utilisée dans les évaluations de PME, combine la méthode d'évaluation patrimoniale à une approche dynamique basée sur le rendement de l'entreprise.



Nous vous exposons, ci-après, les principes des méthodes les plus couramment utilisées.

› **Méthode des barèmes appliqués à l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE)**

L'EBE est un indicateur incontournable de la rentabilité d'une entreprise, puisqu'il représente les ressources générées sur l'année grâce à l'activité courante.

C'est un résultat intermédiaire, que l'on retrouve dans les Soldes Intermédiaires de Gestion, avant imputation des Dotations aux Amortissements et Provisions et avant les charges et/ou produits financiers/exceptionnels.

Il doit être suffisamment élevé pour permettre à l'entreprise de :

- faire face à ses échéances d'emprunt (intérêts et capital),
- rémunérer l'exploitant, dans le cas d'une entreprise individuelle,
- dégager un excédent pour financer les éventuelles variations de l'activité (besoins supplémentaires en stocks, ...).

Cette méthode d'évaluation consiste à appliquer à l'EBE, éventuellement corrigé (réintégration de charges et produits non afférents à une exploitation normale), un coefficient multiplicateur, généralement compris entre 1 et 7, qui tient compte à la fois de l'offre et de la demande, de la rentabilité des affaires, mais aussi du niveau de retour sur investissement.

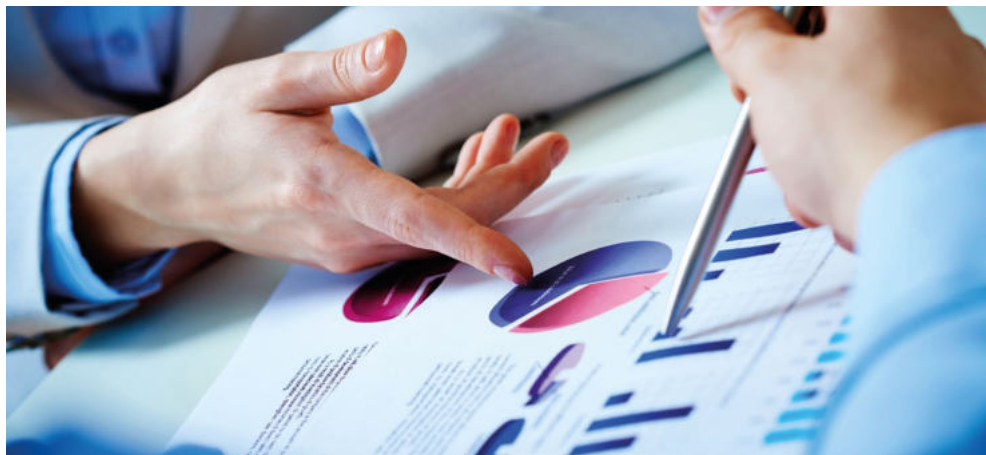
Calcul de l'Excédent Brut d'Exploitation

Chiffre d'Affaires - achats consommés = **Marge Brute**

Marge Brute - charges externes = **Valeur Ajoutée**

Valeur Ajoutée - impôts et taxes, salaires, charges sociales = **EBE**

EBE - (Dot. aux amort. et prov. +/- résultats financiers/exception.) = **Résultat Exercice**



› Méthode découlant de la capacité de l'entreprise à rembourser un emprunt

Il s'agit de déterminer la valeur du fonds à partir des capacités maximales de l'entreprise à rembourser un emprunt.

Cette méthode consiste à déterminer, à partir de l'EBE, quelle pourrait être la part consacrée au remboursement de l'emprunt (intérêt + capital) en sachant que l'EBE devra permettre également de :

- rémunérer l'exploitant, dans le cas d'une entreprise individuelle (pour mémoire, dans le cas d'une entreprise en société, la rémunération du dirigeant salarié est intégrée aux charges, donc déjà déduite de l'EBE) ;
- assurer le démarrage de l'activité (constituer la trésorerie de départ).

La part pouvant être affectée au remboursement de l'emprunt permettra d'estimer la valeur du fonds en s'appuyant sur l'hypothèse que les conditions d'octroi de prêt se situent généralement à hauteur de 70 % de la valeur du fonds (hypothèse moyenne variant selon les activités et les garanties apportées par l'acquéreur).

› Méthode de l'Actif Net Corrigé (ANC) ou Actif Net Réévalué (ANR)

Elle consiste à retraiter des postes du bilan de l'entreprise, à modifier et/ou compléter ce dernier avec les valeurs d'actifs réévalués et les passifs non comptabilisés afin de calculer l'actif net corrigé.

Parmi les retraitements les plus fréquemment réalisés, on trouve :

- réévaluation des biens ayant pris ou perdu de la valeur (immobilier, terrain, fonds de commerce, stocks, ...),
- réintégration d'actifs financés en crédit-bail (sans oublier leur contrepartie au passif),
- intégration de passifs hors bilan latents (provisions pour départ en retraite de salariés, litige, mise aux normes, ...).

Cette approche patrimoniale ne valorise pas les éléments incorporels (marque, notoriété, brevets, ...) et ne tient pas compte de la rentabilité de l'entreprise et de ses perspectives d'avenir. On la qualifie de statique. Sa mise en place est parfois délicate pour des actifs ou des passifs difficiles à estimer.

› Méthode du Goodwill

Elle combine la valeur patrimoniale à une approche dynamique basée sur le rendement de l'entreprise.

Lorsque la valeur économique d'une entreprise est supérieure à la valeur de son patrimoine, la différence constitue ce que l'on appelle communément le « goodwill ». Ce goodwill correspond à tous les facteurs qui permettent à la structure de réaliser des bénéfices « supérieurs à la normale », c'est-à-dire sa capacité à fidéliser sa clientèle, développer son chiffre d'affaires, la qualité de ses ressources humaines, ... Le goodwill est donc la résultante d'une somme de composantes humaine, stratégique, financière, économique et comptable.

En conséquence, plus la valeur de l'actif est faible, plus l'impact du goodwill dans la valorisation de la société est important.

Dans la méthode du Goodwill, la valeur de l'entreprise est appréhendée comme une somme de l'actif net réévalué (ANR) et d'une survaleur, encore appelée « rente de goodwill » ou « super bénéfice » mesurant la rentabilité future de l'entreprise. Cette survaleur se calcule par différence entre :

- la somme des bénéfices nets prévisionnels de l'entreprise sur un nombre d'années déterminé,
- et le montant des gains correspondant à la rémunération de l'ANR, sur le même nombre d'années, à un taux de placement sans risque.

› Méthode des comparables

Cette technique consiste à déterminer la valeur du fonds par référence aux prix pratiqués à l'occasion de ventes récentes portant sur des entreprises comparables. Cette méthode empirique est complexe à mettre en œuvre, compte tenu de la difficulté à recenser l'ensemble des cessions de fonds.

Le réseau Transentreprise gère un Observatoire des prix de vente qui permet aux experts partenaires d'établir des comparaisons de prix. Dans tous les cas, il faudra tenir compte à la fois des particularités du marché local et des caractéristiques intrinsèques de l'entreprise à évaluer. Il est donc préférable de l'utiliser en complément d'une autre méthode.



3 FORMALISER VOTRE PROJET

Cette étape consiste à mettre en place le projet de reprise dans les domaines financier, juridique et fiscal.

Les aspects financiers

Chiffrer son projet est une étape indispensable pour en mesurer la faisabilité.

L'étude financière de votre projet a pour objectifs :

- d'élaborer le plan de financement,
- d'établir les comptes prévisionnels.

> Le plan de financement

Afin d'évaluer l'ensemble des investissements nécessaires pour démarrer votre activité et d'en prévoir les diverses modalités de financement, vous devez élaborer un plan de financement. Il s'agit d'un tableau qui recense, d'un côté, les besoins de l'entreprise et, de l'autre, ses ressources. Les ressources doivent toujours couvrir les besoins, autrement dit, le **tableau de financement doit toujours être équilibré**.

Tout d'abord, vous devez évaluer l'ensemble des besoins liés au fonctionnement de l'entreprise soit, ici, les besoins liés à la reprise d'entreprise.

Globalement, ces **besoins** sont de quatre ordres :

- le prix d'achat de l'entreprise et les frais d'établissement (frais notariaux notamment),
- les travaux éventuels de mise aux normes ou d'embellissement,
- le stock de marchandises à reprendre ou à constituer,
- la trésorerie de départ nécessaire au lancement de l'activité.

Dans un second temps, vous devez déterminer les ressources correspondantes **sans oublier que celles-ci doivent impérativement couvrir les besoins**.

Les **ressources** sont de plusieurs ordres :

- votre apport personnel ; à noter que les débloquages anticipés des PEA (Plans d'Épargne en Actions), des LEE (Livrets d'Épargne Entreprise) et des PEL (Plans Épargne Logement) sont parfois admis pour financer une reprise d'entreprise ou l'acquisition d'un local,
- les apports d'autres investisseurs qui peuvent être des proches (love money) ou d'autres contributeurs et revêtir la forme de dons, de prêts voire de prises de participation (crowdfunding, crowdlending, business angels),
- les potentielles aides (subventions, primes, prêts d'honneur, avances remboursables, bonifications d'intérêts, ...),
- le ou les emprunts bancaires qui assureront l'équilibre du plan de financement,
- le « crédit-vendeur » que peut parfois consentir le cédant. Il accepte alors que le paiement d'une partie du prix que vous lui devez soit acquitté par échéances à terme, généralement sur une durée de 1 à 3 ans.

Pour plus de renseignements sur cette partie financière, consultez un spécialiste.

■ Établir le plan de financement

Évaluer les besoins	Trouver l'argent nécessaire pour financer les besoins
<p>Prix d'achat de l'entreprise</p> <p>Frais d'établissement <i>(droits de mutation, frais de conseils, immatriculation, publicité, ...)</i></p> <p>Matériel, outillage, mobilier, véhicule</p> <p>Travaux éventuels <i>(aménagement des locaux, mise aux normes)</i></p> <p>Droits d'entrée <i>(si entreprise en franchise)</i></p> <p>Stocks à reprendre ou à constituer</p> <p>Besoin en fonds de roulement</p> <p>Trésorerie de départ</p>	<p>Apport personnel</p> <p>Autres investisseurs <i>(love money, crowdfunding, crowdlending, business angels)</i></p> <p>Emprunts bancaires</p> <p>Autres aides <i>(prêt d'honneur, subventions, aides Pôle Emploi, ...)</i></p>
Total Besoins	Total Ressources

■ Demander un financement bancaire

Le plan de financement fait souvent apparaître un besoin de financement, à trouver en sus de votre apport, qui peut être financé par emprunt bancaire.

Nous vous conseillons de réfléchir au montage financier de votre projet et de penser au dossier bancaire qui sera nécessaire pour solliciter un prêt auprès de l'établissement de crédit.

■ Constituer le dossier bancaire

Celui-ci doit être clair, précis, convaincant et comporter un certain nombre d'éléments sur :

- **Vous** : votre formation, vos diplômes, votre expérience professionnelle, vos motivations pour la reprise de l'entreprise et vos atouts personnels pour réussir en tant qu'exploitant et manager, dans certains cas. La cohérence homme/projet est un aspect de plus en plus observé par les banquiers.
- **Le potentiel commercial** : l'évolution globale du secteur d'activité dans lequel vous allez exercer, ainsi

que l'étude de la clientèle et des produits proposés au niveau local. L'étude de la concurrence et de la politique commerciale est également nécessaire.

- **Le plan financier** : une étude prévisionnelle doit cerner les besoins et les ressources de l'entreprise ainsi que le chiffre d'affaires et la rentabilité prévus les premières années.

BON À SAVOIR

Si vous avez recours à un emprunt bancaire pour boucler le financement de votre projet, sachez qu'il existe des fonds de garantie, mis en place par des organismes de caution mutuelle, qui, en cas de défaillance, garantiront votre banque du remboursement du prêt qu'elle vous aura accordé. Ces fonds de garantie couvrent de 20 à 70 % du montant du prêt accordé.

Pour en connaître les modalités et savoir si vous pouvez en bénéficier, rapprochez-vous de votre conseiller bancaire.

› Les comptes prévisionnels

Les comptes prévisionnels doivent être établis après analyse des documents comptables du prédécesseur et après appréciation du seuil de rentabilité.

Le seuil de rentabilité est le niveau de chiffre d'affaires à partir duquel une entreprise couvre intégralement ses charges fixes et variables, y compris les prélèvements de l'exploitant (dans le cadre d'une entreprise individuelle) et le remboursement des emprunts, et commence à dégager du profit.

Cette notion est à rapprocher de celle de « point mort » qui correspond au CA nécessaire pour couvrir l'ensemble des charges de l'exercice.

Calcul du CA minimum à réaliser la première année (seuil)

Évaluer les charges de la première année :

Achat matières premières et/ou marchandises

- + **Frais généraux** (électricité, et/ou marchandises consommables)
- + **Impôts et taxes**
- + **Cotisations** (aux organismes sociaux)
et prélèvements de l'exploitant
- + **Charges financières** (intérêts d'emprunts)

= CA minimum HT à réaliser

Pour toute analyse plus fine du seuil de rentabilité (notamment l'incorporation d'autres éléments), il sera utile de consulter un spécialiste.

Enfin, il est parfois procédé au calcul du seuil de rentabilité « par la marge ». Cette notion de marge, dont il est impératif de connaître l'existence, correspond à la différence entre le prix de vente HT d'un produit et son prix d'achat HT.

› Des aides à la reprise

Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise (anciennement NACRE)

Depuis le 01.01.17, l'accompagnement à la création ou à la reprise d'entreprise, connu sous l'appellation de « parcours NACRE », consistant en un accompagnement sur la durée assorti d'une aide financière, est une compétence dévolue aux Régions.

Les Conseils régionaux ont repris des dispositions similaires au NACRE ou mis en place un dispositif spécifique. Les modalités d'accompagnement peuvent donc varier selon la région où se situe l'entreprise créée ou reprise.

BON À SAVOIR

Pour connaître l'offre régionale de soutien aux créateurs/repreneurs, rapprochez-vous de la CCI ou de la CMA qui sera compétente pour vous donner les informations nécessaires.

Aide aux Créateurs et Repreneurs d'Entreprise (ACRE - ex ACCRE)

Nature et montant de l'aide :

L'aide aux créateurs et repreneurs d'entreprise consiste en une exonération de certaines charges sociales pendant les 12 premiers mois d'activité.

Sont exonérées les cotisations patronales et salariales correspondant à l'assurance maladie, maternité, invalidité, décès ; aux prestations familiales ; à l'assurance vieillesse de base. Les contributions relatives à la CSG-CRDS, au risque accident du travail, à la retraite complémentaire, au Fonds national d'aide au logement, à la formation professionnelle continue et au versement transport ne sont pas concernées par l'ACRE.

L'exonération diffère en fonction du montant des revenus du bénéficiaire par rapport au plafond annuel de la sécurité sociale (PASS) fixé à 41 136 € en 2020.

Montant des revenus ou rémunérations

Exonération

- < 75 % du PASS (soit 30 852 €) Totale
- entre 75 % du PASS et le PASS Dégressive (soit entre 30 852 € et 41 136 €)
- > PASS (soit 41 136 €)..... Nulle

À compter du 01.01.20, la durée de l'ACRE est limitée à une seule année pour les micro-entrepreneurs (décret n° 2019-1215 du 20.11.19). Il est donc mis fin au taux d'exonération dégressif sur trois ans dont bénéficiaient les micro-entrepreneurs. Une période transitoire est cependant prévue pour les micro-entrepreneurs ayant débuté leur activité avant le 01.01.20.



Par ailleurs, l'article 80 du Projet de Loi de Finances pour 2020 prévoit d'étendre le bénéfice de l'ACRE au conjoint collaborateur du travailleur indépendant (sauf micro-entrepreneur), lui-même bénéficiaire de l'ACRE. Cette nouvelle disposition devrait entrer en vigueur le 01.01.20 et s'appliquer aux créations et reprises intervenant à compter de cette même date.

Bénéficiaires :

Cette exonération s'adresse aux personnes qui créent ou reprennent une entreprise :

- soit à titre indépendant, en tant que travailleurs non-salariés,
- soit sous la forme d'une société, à condition d'en exercer effectivement le contrôle. Retrouvez les conditions relatives au contrôle effectif de l'entreprise sur le site : www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F11677

Enfin, pour prétendre à cette « exonération de début d'activité », le créateur/repreneur ne doit pas avoir bénéficié du dispositif ACRE/ACCRE au cours des 3 dernières années. Ce délai s'apprécie à compter de la date de fin de la précédente période d'exonération obtenue au titre d'une activité passée.

Aide à la Reprise ou à la Création d'Entreprise (ARCE) ou maintien des allocations chômage

Le demandeur d'emploi qui décide de créer ou reprendre une entreprise peut bénéficier, sous certaines conditions :

- d'une aide financière versée sous forme de capital (ARCE),
- ou du maintien de tout ou partie de ses allocations chômage limité dans le temps.

L'Aide à la Reprise ou à la Création d'Entreprise (ARCE)

Pour bénéficier de cette aide, le demandeur d'emploi doit avoir obtenu l'ACRE et déclarer son projet de création/reprise à Pôle Emploi.

Son montant, versé par Pôle Emploi, est égal à 45 % du montant des droits à l'ARE (allocation d'Aide au Retour à l'Emploi) restant dus au jour de la création ou reprise d'entreprise. Une participation de 3 % sera déduite de cette somme au titre du financement des retraites complémentaires.

L'aide est versée en deux fois :

- Pour moitié à la date de début d'activité, sur production d'un justificatif attestant de la création ou reprise de l'entreprise (extrait Kbis, par exemple).
- Le solde, 6 mois après la date du premier versement, sous réserve que l'intéressé exerce toujours l'activité au titre de laquelle l'aide a été accordée.

Une fois l'immatriculation ou la déclaration d'activité réalisée auprès du Centre de Formalités des Entreprises (CFE), le créateur ou le repreneur devra se faire radier de la liste des demandeurs d'emploi. Il ne percevra plus d'allocations.



L'ARCE ne peut être attribuée qu'une seule fois par ouverture de droits. Elle n'est pas cumulable avec le maintien de l'ARE.

En cas de cessation d'activité de l'entreprise, le demandeur d'emploi peut demander à bénéficier d'une reprise de ses droits à la veille de la création/reprise de son entreprise. Ces droits seront toutefois diminués du montant de l'ARCE qui lui aura été versé.

Le maintien des allocations chômage

Le maintien partiel des allocations chômage après la création ou la reprise d'une activité indépendante est possible dans des conditions quasi-similaires à celles applicables en cas de reprise d'une activité salariée réduite.

Le demandeur d'emploi indemnisé qui reprend une activité non salariée peut cumuler sa rémunération avec une partie de ses allocations s'il continue de remplir les conditions d'attribution de l'ARE. Il doit :

- Maintenir son inscription en tant que demandeur d'emploi en déclarant qu'il est toujours à la recherche d'un emploi dans sa déclaration mensuelle. A défaut, il sera radié de la liste des demandeurs d'emploi et le cumul partiel de ses allocations ne sera plus possible.
- Ne pas bénéficier de l'ARCE versée par Pôle Emploi.

■ Maintien des minima sociaux (RSA, ASS)

Les bénéficiaires de minima sociaux, tels que le revenu de solidarité active (RSA) ou l'allocation de solidarité spécifique (ASS), peuvent maintenir leur allocation, sous certaines conditions, pendant les premiers mois d'activité de l'entreprise. Pour vérifier si les conditions du maintien sont réunies, le bénéficiaire doit s'adresser à la CAF ou au Pôle Emploi dont il relève.

■ Le prêt d'honneur

Il s'agit d'un prêt à 0 %, accordé sans garantie, dont la durée est généralement comprise entre 2 et 5 ans. Il est attribué par des réseaux d'accompagnement comme les Plateformes Initiative, Réseau Entreprendre, ...
Ce prêt est octroyé à la personne même du créateur/reprenneur (personne physique) et non à l'entreprise créée ou reprise.

Il a pour vocation de conforter l'apport personnel du porteur de projet et jouer un effet de levier pour l'obtention d'un financement bancaire. Il permet également de bénéficier de l'accompagnement de l'organisme sollicité pendant le démarrage et le premier développement de l'activité.

Les critères de recevabilité concernant le porteur de projet et le montant du prêt varient d'une structure de prêt à l'autre en fonction des spécificités locales (en 2018, le montant moyen d'un prêt d'honneur s'élevait à 9 700 € pour le réseau Initiative et à 29 000 € pour Réseau Entreprendre).

Pour en savoir + :

Initiative France www.initiative-france.fr

Réseau Entreprendre www.reseau-entreprendre.org

France Active www.franceactive.org

■ La Garantie EGALITE Femmes (ex FGIF)

Il s'agit d'un dispositif de garantie financière en faveur des femmes :

- demandeuses d'emploi ou en situation de précarité ;
- créant, reprenant ou développant une entreprise, et ce quels que soient la forme juridique de l'entreprise et son secteur d'activité ;
- et assumant, en titre et en fait, la responsabilité de l'entreprise.

En outre, l'entreprise bénéficiaire doit avoir été créée ou reprise depuis moins de 3 ans.

Caractéristiques :

- Le prêt couvert par la garantie doit financer des investissements et/ou le besoin en fonds de roulement et avoir une durée minimum de 2 ans.
- Durée de la garantie : 7 ans maximum.
- Cautions personnelles exclues.
- Quotité maximale : 80% du montant du prêt. Montant garanti limité à 50 000 €.
- Coût pour l'entreprise : 2,5% du montant garanti.

Pour en savoir + :

France Active Garantie www.franceactive.org



Aide à la création d'entreprise par une personne handicapée

Cette aide, délivrée par l'AGEFIPH (association de gestion du fonds pour l'insertion professionnelle des personnes handicapées), s'adresse aux personnes handicapées inscrites à Pôle Emploi (publics visés à l'article L.5213-2 du Code du Travail), qui créent ou reprennent une entreprise, quelle que soit sa forme juridique (EI, EIRL, micro-entreprise, EURL, SARL, SASU). Sont exclus du bénéfice de l'aide, les projets de création d'activités saisonnières, d'associations, de Sociétés Civiles Immobilières, d'Entreprises d'Insertion par l'Activité Economique et de Sociétés de Fait.

Conditions :

- Le créateur ou repreneur handicapé doit avoir le contrôle effectif de l'entreprise. Dans le cas d'une société, il doit détenir au moins 50 % du capital, seul ou en famille (conjoint, ascendants et descendants de l'intéressé).
- Le projet doit donner à la personne handicapée un statut de dirigeant de la future entreprise.
- Le projet doit être d'un montant minimum de 7 500 €, dont 1 500 € en fonds propres.

Contenu :

- Aide financière forfaitaire de 5 000 €, destinée à participer au financement du démarrage de l'activité.
- Accompagnement par un prestataire spécialiste de la création d'entreprise, labellisé par l'Agefiph, avant et pendant la création/reprise de l'entreprise. Un suivi post-crédation/reprise peut être proposé selon les besoins.

Précisions :

Visant à faciliter le démarrage de l'entreprise, cette aide ne peut être sollicitée qu'avant l'inscription au Centre de Formalités des Entreprises. L'aide est cumulable avec les aides de droit commun et les autres aides de l'AGEFIPH, mais elle n'est pas renouvelable.

Pour en savoir + : www.agefiph.fr

Crédit d'impôt - Reprise d'entreprise par les salariés

Le dispositif visant à faciliter le rachat, par les salariés, d'une société soumise à l'impôt sur les sociétés, a été assoupli par la loi Pacte avec la suppression de la contrainte liée au nombre minimum de salariés repreneurs (entrée en vigueur au 01.01.20).

Cet avantage consiste en un crédit d'impôt égal au montant de l'impôt sur les sociétés dû par la société reprise au titre de l'exercice précédent :

- dans la proportion des droits sociaux détenus indirectement par les salariés,
- et dans la limite des intérêts dus au titre des emprunts contractés pour le rachat.

Ce crédit d'impôt permet d'alléger la charge fiscale l'année de la reprise.

*Pour en savoir plus sur les modalités
et conditions d'éligibilité :*

[www.service-public.fr/professionnels-entreprises/
vosdroits/F31712](http://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F31712)

> Transmission familiale ou donation



Les aspects juridiques

Plusieurs cas de figure peuvent se présenter lors de la reprise d'une entreprise :

- Reprendre une entreprise dans le cadre d'une transmission familiale ou d'une donation.
- Reprendre une activité existante : achat du fonds de commerce ou de parts de société.
- Créer une activité, soit dans un local précédemment affecté à une autre activité (acquisition d'un droit au bail ou d'un pas-de-porte), soit dans un local « nu ».
- S'installer en location-gérance.

Ce type de reprise, qui s'inscrit dans le processus de la transmission à titre gratuit, suit les règles définies par les techniques du régime matrimonial, du testament ou de la donation. Il s'agit, dans la plupart des cas, d'une transmission à un membre de la famille.

Toutefois, la donation-partage peut, sous certaines conditions, s'adresser à des tiers. Elle permet au dirigeant d'organiser, de son vivant, sa succession en répartissant tout ou partie de ses biens entre ses héritiers directs et des tiers.

L'élaboration d'une solution adaptée suppose l'intervention d'un spécialiste. Il est donc préconisé de s'entourer de conseils.

> Achat d'un fonds de commerce ou de parts sociales

■ Achat du fonds de commerce

Très souvent, vous entendrez parler de « fonds de commerce » ou de « fonds artisanal ». Il est donc important de connaître cette notion indépendante de toute conception de location ou d'achat de murs.

En achetant un fonds, moyennant un prix fixé avec le vendeur, vous vous portez acquéreur d'un ensemble de biens corporels et incorporels regroupés en vue de l'exploitation d'une activité.

Vous ne reprenez ni les dettes, ni les créances du cédant, sauf si l'acte de vente le prévoit expressément (arrêt de la cour de cassation, chambre commerciale, du 07.07.09, n°05-21322).

■ Les éléments constitutifs du fonds de commerce

Les éléments incorporels (les plus déterminants)	Les éléments corporels
<ul style="list-style-type: none"> • La clientèle • Le nom commercial, l'enseigne • Le droit au bail et, le cas échéant, les éléments spécifiques : nom de domaine, marques, brevets, licences, autorisations administratives, contrats de concession ou de franchise 	<ul style="list-style-type: none"> • Les matériels, outillages, mobiliers et agencements servant à l'exploitation (doivent être détaillés et estimés article par article) • Les véhicules, le cas échéant • Les marchandises
<p>ATTENTION</p> <ul style="list-style-type: none"> • À leur spécificité • Aux activités réglementées 	<p>ATTENTION</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ne pas inclure dans cette liste le matériel faisant l'objet d'un crédit-bail • Le stock de marchandises n'entre pas dans la valeur du fonds de commerce. Il est valorisé et cédé à part

BON À SAVOIR

Le fonds de commerce peut ne pas comprendre l'ensemble de ces éléments, mais il ne peut y avoir vente de fonds s'il n'y a pas cession de la clientèle sans laquelle un fonds de commerce ne saurait exister.

■ Achat de parts sociales

Dans le cas de la reprise d'une entreprise en société, vous pouvez opter pour le rachat de parts sociales. Il y a, alors, acquisition du fonds mais aussi des éléments d'actif et de passif de l'entreprise (créances, prêts en cours, dettes sociales et fiscales, ...). Les risques sont plus importants pour le repreneur qui peut avoir à faire face à tout redressement éventuel pour des faits antérieurs à son arrivée.

C'est pourquoi, très fréquemment, le vendeur signe en votre faveur, dans l'acte de cession des titres, qu'elle soit totale ou partielle, une clause dite de « **garantie d'actif et de passif** » (appelée GAP). Il s'agit d'établir des garanties contractuelles contre un risque de non concordance entre les éléments constatés à un niveau comptable et la réalité de la situation de l'entreprise.

La GAP a donc pour objectifs :

- d'assurer une prise en charge par le vendeur du passif qui se révélerait postérieur à la cession et qui aurait une cause antérieure à cette dernière,
- de vous garantir contre toute diminution ou disparition des actifs, pris en compte dans le calcul du prix de cession, imputable à une cause antérieure à la vente.

➤ Achat du pas-de-porte ou du droit au bail

Vous pouvez reprendre un emplacement commercial existant et créer une activité nouvelle. Afin d'obtenir la jouissance d'un local commercial, vous aurez à acheter, dans la plupart des cas, un « pas-de-porte » ou un « droit au bail », en quelque sorte un droit d'entrée.

Pour résumer, il s'agit de la somme à verser :

- soit au propriétaire des murs (pas-de-porte),
- soit au locataire des murs et propriétaire du fonds (droit au bail).

Parfois, lorsqu'il s'agit d'un local « nu » ou d'un local n'ayant pas eu précédemment d'usage commercial, il n'y a pas de droit d'entrée à payer.

➤ Location-gérance ou « gérance libre »

La location-gérance est une solution vous permettant de vous mettre à votre compte sans avoir à acquérir les éléments, parfois onéreux, d'un fonds de commerce ou fonds artisanal.

Le propriétaire du fonds vous confie la gestion de celui-ci en tant que locataire-gérant, moyennant le paiement d'une redevance.

Cette possibilité n'étant pas dénuée de risques, il faut apporter un soin particulier à la rédaction du contrat de location-gérance pour définir les obligations réciproques. Il est donc vivement conseillé de consulter un spécialiste pour sa rédaction.

La mise en location-gérance d'un fonds est soumise à certaines conditions :

Pour le propriétaire du fonds :

La loi du 19.07.19 de « simplification, de clarification et d'actualisation du droit des sociétés » (n° 2019-744) a mis fin à l'obligation imposant d'avoir exploité pendant deux années au moins son fonds avant de le mettre en location-gérance.

En conséquence, la seule condition qui s'impose au propriétaire du fonds est l'obtention de l'autorisation expresse du propriétaire des locaux s'il est titulaire d'un bail commercial imposant une exploitation personnelle du fonds dans les locaux loués.



BON À SAVOIR

Il ne peut y avoir de location-gérance sans la mise à disposition d'une clientèle propre au fonds de commerce. Il n'est donc pas permis de mettre en location-gérance un fonds qui n'aurait pas du tout été exploité.

Pour le locataire-gérant :

- Avoir la capacité d'exercer l'activité.
- Être immatriculé au RCS ou au RM.
- S'engager à exploiter le fonds selon sa destination, c'est-à-dire sans en changer l'activité ou en ajouter une nouvelle sans l'accord du bailleur.
- S'engager à exploiter le fonds à ses risques et périls ; il est responsable des dettes contractées à l'occasion de l'exploitation du fonds.

Jusqu'à la publication du contrat de location-gérance, qu'il est préférable de faire rédiger par un professionnel, le propriétaire du fonds est solidairement responsable des dettes contractées par le locataire-gérant à l'occasion de l'exploitation du fonds.

De même, jusqu'à la publication du contrat, il est solidairement responsable, avec le locataire-gérant, des impôts directs dus dans le cadre de l'exploitation du fonds.

Le contrat de location-gérance doit faire l'objet d'un avis dans un journal d'annonces légales dans les 15 jours suivant sa signature. Une publicité sera également requise à la fin du contrat.



BON À SAVOIR

Certaines activités exigent que le fonds soit exploité personnellement par son propriétaire (pharmacie, débit de tabacs, ...) et d'autres sont soumises à une autorisation administrative (transport, débit de boissons, ...).

Certains contrats sont automatiquement transmis au locataire-gérant, notamment les contrats de travail (Code du Travail article L1224-1) et les contrats d'assurance (Code des Assurances article L 121-10).

Bail commercial ou achat des murs

Quelles que soient les modalités de reprise, exception faite de la location-gérance, il vous faudra envisager la location ou l'achat des murs.

Bail commercial

Dans le cas d'une location, un bail commercial vous lie au propriétaire des murs (bailleur), qui vous laisse l'usage d'un local commercial moyennant le paiement d'un loyer.

Le Code de Commerce fixe les règles propres aux locaux commerciaux. Elles sont applicables aux locations remplissant les quatre conditions suivantes :

- les lieux loués sont des locaux fixes et déterminés,
- ces biens appartiennent à des personnes physiques ou morales privées ou font partie du domaine privé de l'État, des départements, des communes ou des établissements publics,
- un fonds de commerce ou artisanal y est exploité,
- le locataire est un commerçant immatriculé au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS) ou un artisan inscrit au Répertoire des Métiers (RM).

La loi Pinel relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises a modifié sensiblement la réglementation des baux commerciaux :

- Les baux conclus ou renouvelés depuis le 01.09.14 sont indexés :
 - sur l'indice des loyers commerciaux (ILC) pour les activités commerciales et artisanales,

- ou sur l'indice des loyers des activités tertiaires (ILAT) pour les activités tertiaires.

- L'augmentation du loyer est limitée à 10 % par rapport au dernier loyer dans les cas de renouvellement ou de nouveau bail. Cette mesure vise à empêcher une hausse brutale du coût du loyer, même en cas d'amélioration de la commercialité du quartier (réhabilitation, meilleur accès en transports en commun, ...).
- Le bailleur doit établir un état des lieux d'entrée et de sortie et un inventaire des différentes charges imputables au locataire (taxes foncières, redevances, charges d'immeubles, ...).
- Le décret n° 2014-1317 du 03.11.14 vient préciser les frais à la charge du locataire et du propriétaire. Le locataire devra s'acquitter des frais d'eau, d'électricité et de chauffage, des dépenses de la copropriété selon sa quote-part, des travaux d'embellissement et des impôts locaux. De son côté, le bailleur aura à sa charge les frais de rénovation et de mise aux normes, les honoraires de gestion et les charges liées à la propriété, dont la contribution économique territoriale (CET).
- Le locataire bénéficie d'un droit de préférence en cas de vente du commerce. Ainsi, depuis le 18.12.14, le propriétaire bailleur a obligation de proposer l'achat du local à son locataire en priorité.

- Auparavant, le locataire pouvait rompre le bail au bout de 3 ans sauf si une clause du contrat le lui interdisait. Désormais, une telle clause n'est plus valable sauf dans les baux de plus de 9 ans, les baux des locaux monovalents (limités à une seule utilisation), les baux des locaux à usage exclusif de bureaux et les baux des locaux de stockage.
- Le propriétaire a désormais obligation d'informer le locataire des travaux effectués dans les 3 années précédant la signature du bail, et envisagés pour les 3 années à venir. Il doit aussi spécifier leur coût.
- La loi a réduit à 3 ans, à compter de la cession du bail, la durée pendant laquelle le bailleur peut se prévaloir de la clause de garantie solidaire qui a été prévue au contrat (clause qui impose au locataire-cédant le paiement du loyer en cas de défaillance du locataire-repreneur). Auparavant, cette clause n'avait pas de durée limitée.

A noter, depuis le 22.05.19 (Loi Pacte - article 64), qu'il n'est plus possible de faire valoir la clause de solidarité inversée (du cessionnaire envers le cédant) dans le cadre de procédures collectives.

- En cas de cession du bail prévu dans le cadre d'une liquidation judiciaire d'une entreprise le Tribunal de Commerce peut désormais autoriser le repreneur à adjoindre à l'activité prévue au contrat des activités connexes ou complémentaires afin de faciliter la reprise du local.

- La durée du bail dérogatoire (c'est-à-dire non soumis aux statuts des baux commerciaux) est allongée de deux à trois ans pour les baux conclus depuis le 01.09.14.

Avant tout engagement, il est recommandé de faire examiner les clauses du bail commercial par une personne compétente.

Achat des murs

Si vous optez pour l'acquisition des murs, vous devenez alors propriétaire. Vous pouvez exercer l'activité que vous souhaitez, dans la mesure où celle-ci est compatible avec le règlement de la copropriété.

Les aspects fiscaux : droits de mutation

› Transmission à titre onéreux

Si vous achetez un fonds de commerce, un droit au bail ou des titres de société, vous aurez à acquitter des droits de mutation (également appelés droits d'enregistrement).

Droits de mutation en cas d'achat de fonds de commerce, de clientèle ou de droit au bail

Tarif des droits en vigueur par tranche⁽¹⁾ (au 01.01.19)

Prix (ou valeur vénale)	Barème
• tranche inférieure à 23 000 € 0 %
• tranche entre 23 000 € et 200 000 € 3 %
• tranche supérieure à 200 000 € 5 %

⁽¹⁾ Exemple pour un fonds de commerce acheté 250 000 €, les droits de mutation seront calculés de la manière suivante :

0 % sur la 1^{ère} tranche de 23 000 € = 0 €
 3 % sur la 2^{ème} tranche de 177 000 € = 5 310 €
 5 % sur la 3^{ème} tranche de 50 000 € = 2 500 €
 Soit un total de 7 810 €.

Régime spécial

Les acquisitions de fonds de commerce ou de clientèles situés dans certaines zones géographiques (zones franches urbaines, territoires entrepreneurs ou zones de revitalisation rurale) sont soumises à un taux plus réduit si l'acquéreur s'engage à exploiter le fonds pendant 5 ans.

La fraction du prix (ou valeur vénale) comprise entre 23 000 € et 107 000 € est ainsi taxée au taux de 1 % (au lieu de 3 %).

Droits de mutation en cas de reprise d'une société

Les acquisitions de parts sociales

(exemple : SARL, EURL, SNC, ...)

Ces acquisitions bénéficient d'un abattement égal, pour chaque part, au rapport entre 23 000 € et le nombre total de parts de la société, puis sont taxées à un taux proportionnel de 3 %.

Exemple : acquisition de 50 % des parts d'une SARL pour 100 000 €, droits d'enregistrement :

$$[100\ 000\ € - (50\ \% \times 23\ 000\ €)] \times 3\ \% = 2\ 655\ €.$$

Ce mode d'imposition intervient quel que soit le régime fiscal d'imposition des bénéficiaires (IR ou IS) de la société dont les parts sont acquises.

BON À SAVOIR

Attention, les acquisitions de titres (actions ou parts sociales) de société à prépondérance immobilière (acquisition de parts de SCI détenant l'immobilier professionnel, par exemple) sont taxées au taux de 5 %.

Les acquisitions d'actions

(exemple : SA, SAS, SASU, société en commandite par actions)

Ces acquisitions sont taxées à un taux proportionnel de 0,1 %.

Exonération de droits de mutation en cas de cession d'une entreprise à un salarié ou à un membre de la famille
(article 732 ter du CGI)

Un abattement de 300 000 € sur l'assiette des droits d'enregistrement présentés ci-dessus est consenti à l'acquéreur lorsque certaines conditions cumulatives sont réunies :

- L'acquisition doit se faire à titre onéreux et en pleine propriété.
- L'entreprise doit exercer une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale (à l'exception de la gestion de son propre patrimoine mobilier ou immobilier).
- L'acquéreur doit être salarié en CDI depuis 2 ans au moins et exercer ses fonctions à temps plein, ou être titulaire d'un contrat d'apprentissage ou figurer parmi les proches du cédant (conjoint, partenaire de PACS, ascendants ou descendants en ligne directe, frères ou sœurs).
- Si le fonds ou les titres sociaux ont été acquis à titre onéreux, ils doivent avoir été détenus depuis plus de 2 ans par le vendeur (aucun délai de détention n'est exigé si les biens cédés ont été créés ou acquis à titre gratuit par le cédant).
- Pendant les 5 ans suivant la cession, les acquéreurs devront avoir pour seule activité professionnelle l'exploitation du fonds ou de la clientèle cédée ou l'exercice de l'activité de la société dont les parts ou actions sont cédées.
- L'un des acquéreurs devra assurer, pendant cette période, la direction effective de l'entreprise.

Cet avantage fiscal ne peut s'appliquer qu'une seule fois entre le cédant et le même acquéreur.

› Transmission à titre gratuit

Lorsque la reprise de l'activité s'effectue par voie de transmission à titre gratuit (donation ou succession), il faut estimer et optimiser la taxation qui en résulte.

Sous certaines conditions, l'assiette imposable peut bénéficier d'un abattement de 300 000 € pour don à un salarié et/ou d'un abattement de 75 % sur certaines successions ou donations (dispositif « Dutreil ») avec transmission d'une entreprise.

L'assiette imposable est ensuite ventilée entre chaque donateur/défunt et chaque donataire/héritier/légaire. Puis un abattement fiscal est appliqué selon le lien de parenté (100 000 € en ligne directe par exemple), et l'excédent éventuel est taxé selon les barèmes d'imposition (qui diffèrent également selon le lien de parenté).

Lorsque la transmission de l'entreprise se réalise par décès et en faveur du conjoint survivant ou du partenaire de PACS, une exonération de droits de succession s'applique.

Une réduction de 50 % des droits de donation peut, en outre, être consentie pour les donations en pleine propriété de titres de société ou d'entreprise individuelle compris dans un pacte fiscal « Dutreil », si le donateur est âgé de moins de 70 ans (article 790 du Code Général des Impôts).



Un paiement différé et fractionné des droits peut ensuite, le cas échéant, être sollicité.

N'hésitez-pas à vous faire conseiller pour disposer d'une estimation des droits à acquitter et des méthodes permettant de limiter ceux-ci ou d'en faciliter le paiement.

Le contexte social

Vous avez un certain nombre d'obligations envers le personnel de l'entreprise que vous reprenez.

Une règle : maintien des contrats de travail en cours

Les contrats de travail en cours doivent être maintenus par le nouvel employeur en cas de succession, vente, fusion, transformation du fonds, mise en société de l'entreprise (Code du Travail - Article L 1224-1), sauf cas très particuliers visés par la loi Travail du 08.08.16 et l'Ordonnance Macron du 22.09.17.

Vous conservez le personnel de l'entreprise :

- les contrats de travail doivent s'exécuter dans les mêmes conditions,
- les obligations vis-à-vis du personnel sont maintenues,
- les salaires et primes échus, mais non payés, ainsi que les indemnités de congés payés acquis et non pris, sont à régler par le nouvel employeur (ils seront remboursés ensuite par le cédant).

Attention aux licenciements abusifs.

Soyez attentif au respect du Code du Travail et des conventions collectives.

Si cependant vous avez à mettre fin à certains contrats, renseignez-vous sur les procédures en vigueur.

Assurez-vous également que le cédant a respecté les modalités d'information des salariés préalablement à la cession (loi « Hamon » du 31.07.14 et loi « Macron » du 06.08.15 complétée par les décrets des 28.12.15 et 04.01.16).

4 CONCRÉTISER LA REPRISE

Après avoir identifié l'entreprise et avoir échangé avec le dirigeant, vous pensez avoir trouvé l'entreprise de vos rêves. Il est temps de faire connaître votre intérêt au cédant.

Les préalables à l'acte de cession

› La lettre d'intention

Ce n'est pas un point de passage obligé. Si les parties s'entendent rapidement, elles peuvent omettre cette étape.

Dans les processus de reprise un peu plus longs, c'est la première étape de la transaction :

- Elle témoigne par écrit de votre volonté de mener au mieux les discussions et de conduire le projet à son terme.
- Même si, juridiquement, elle ne crée pas d'obligation à conclure le contrat, elle est souvent perçue par le cédant comme un engagement moral du repreneur. Le cédant se trouve ainsi en confiance et sera par conséquent plus à même de dévoiler des informations sensibles ou confidentielles au candidat acquéreur.
- Elle intègre généralement des clauses d'exclusivité dans les négociations et de confidentialité.
- Elle permet d'encadrer les négociations.

Elle précisera notamment :

- L'activité et les principales caractéristiques de l'entreprise telles que vous les avez appréhendées.
- Un ordre de grandeur du prix et une méthode pour son estimation.
- Votre calendrier prospectif, c'est-à-dire ce que vous prévoyez de faire pour avancer et sous quels délais.

- Les points essentiels sur lesquels vous souhaitez mener votre analyse.

BON À SAVOIR

La lettre d'intention, aussi appelée LOI (Letter Of Interest), peut s'avérer engageante.

Il est donc conseillé de faire appel à un professionnel du droit pour sa rédaction.

› La promesse de vente, le protocole d'accord, le compromis de vente

L'acte de vente est généralement précédé d'un contrat constatant l'accord préalable entre les parties.

Cet avant-contrat, qui fait le descriptif de ce qui est vendu et précise les obligations de chacune des parties, peut prendre plusieurs formes :

- La promesse unilatérale de vente.
- Le protocole d'accord.
- La promesse synallagmatique ou compromis de vente.

BON À SAVOIR

Attention, la rédaction de ces avant-contrats vous engage. Faites-vous accompagner par un spécialiste (notaire, avocat).

La promesse unilatérale de vente, appelée "promesse de vente"

C'est une convention par laquelle seul le cédant s'engage, pendant une durée déterminée, à vous vendre son bien. Il n'y a aucun engagement de votre part : vous acceptez seulement la facilité qui vous est consentie et, si vous vous décidez à acheter, vous « levez » l'option.

La promesse unilatérale de vente doit être constatée par écrit, soit par acte authentique (devant notaire), soit par acte sous seing privé (entre les deux contractants).

Le protocole d'accord

C'est un acte juridique qui entérine les engagements de chaque partie (cédant et preneur).

La signature du protocole d'accord formalise les termes et les conditions de réalisation de la cession. Cela marque la fin des négociations et symbolise la volonté des deux parties de conclure la cession.

Juridiquement, le protocole d'accord s'analyse comme un contrat synallagmatique de vente (obligation réciproque) assorti de conditions suspensives.

La promesse synallagmatique d'acheter ou de vendre, appelée "compromis de vente"

Par cet acte, le vendeur s'engage à vous vendre un bien et, de votre côté, vous vous engagez à vous en porter acquéreur à certaines conditions et selon des modalités définies.

La promesse de vente et le compromis sont presque toujours assortis :

- de conditions suspensives relatives aux autorisations

et agréments nécessaires à l'exercice de l'activité ou à l'obtention de prêts,

- du versement d'une somme correspondant, en général, à 10 % du montant (attention, selon les cas, il s'agira d'un dédit, d'arrhes, d'une indemnité d'immobilisation ou de dommages et intérêts, dont le sort sera différent en cas de non-réalisation de la vente).

L'acte de vente

Après avoir signé le protocole et une fois toutes les conditions suspensives levées, il est procédé à la signature de l'acte de vente définitif.

> L'acte de vente

Qu'il s'agisse de la cession d'un fonds de commerce ou d'une cession de titres, l'acte de vente peut être réalisé devant notaire, ou sous seing privé entre le vendeur et l'acquéreur. Afin de préparer au mieux ce document, il est fortement recommandé de se faire accompagner par des professionnels du droit.

La loi n° 2019-744 du 19.07.19 (article 1^{er}) de « simplification, de clarification et d'actualisation du droit des sociétés » a supprimé les mentions obligatoires qui devaient figurer auparavant dans l'acte de vente d'un fonds de commerce, sous peine de nullité.

Toutefois, l'acquéreur veillera, préalablement à la signature de l'acte de vente, à recueillir toutes les informations utiles, afin de se faire une idée précise de la situation de l'entreprise : chiffres d'affaires, résultats d'exploitation, états des privilèges et nantissements, nature et clauses du bail le cas échéant, ...

BON À SAVOIR

L'achat du stock est indépendant de l'achat du fonds de commerce. Pour éviter toute contestation, un inventaire précisant la nature, l'année et le prix d'achat ainsi que le prix de cession des marchandises, devra être joint à la promesse et à l'acte de vente.

Une clause de non-concurrence à la charge du cédant est souvent insérée dans l'acte de vente empêchant ce dernier d'exercer une activité similaire dans un périmètre proche de l'entreprise, protégeant ainsi l'acquéreur d'une concurrence qui pourrait être considérée comme déloyale. Pour être valable, cette clause doit indiquer précisément le type d'activité que le vendeur ne peut pas exercer et elle doit être limitée à la fois dans le temps et dans l'espace.

> Le paiement

Soit vous vous acquittez de la totalité du prix au comptant, le jour de la vente, avec ou sans l'aide d'un prêt bancaire, soit le paiement s'effectue une partie au comptant, une partie à terme ; on parle alors de crédit vendeur (cf. ci-après). Dans ce dernier cas, le paiement est garanti par une inscription de privilège du vendeur et de nantissement de fonds.

La somme que vous versez au comptant n'est jamais remise au cédant le jour de la vente. Elle est confiée à un séquestre (avocat ou notaire) qui la conserve pendant le délai d'opposition accordé aux créanciers

éventuels. Cette période d'indisponibilité résulte du temps nécessaire à l'accomplissement de formalités administratives par le vendeur ou son mandataire telles que les déclarations et publicités légales (parution au BODACC).

> Le crédit vendeur

Le crédit vendeur est une offre de paiement différé ou échelonné d'une partie du montant de la cession d'une petite entreprise, pouvant être faite par le cédant à l'acquéreur. Il vise à faciliter l'opération, notamment lorsque le plan de financement de l'acquéreur est trop tendu. Les modalités du crédit vendeur doivent figurer dans l'acte de cession (durée du crédit, modalités de versement, taux d'intérêt, ...).

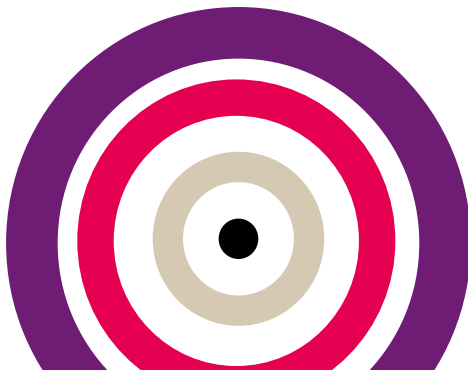
En cas de cession assortie d'un crédit vendeur, le cédant peut demander à bénéficier d'un étalement dans le temps du paiement de l'impôt sur la plus-value réalisée lors de la cession (sur une durée égale à celle prévue pour le paiement du prix de cession, dans la limite de 5 ans). Ce dispositif d'étalement de l'imposition était jusqu'alors réservé aux microentreprises (au sens européen). Depuis le 01.01.19, il s'applique désormais aux ventes d'entreprises individuelles, ou de sociétés, ayant moins de 50 salariés et réalisant un total de bilan ou un chiffre d'affaires inférieur à 10 M€. S'il s'agit d'une société, la cession doit porter sur la majorité du capital social, et la société ne doit plus être contrôlée par le cédant à l'issue de la transmission.

VOTRE ENTREPRISE DEMARREZ L'ACTIVITE

***P**our un dirigeant d'entreprise, choisir son statut ne relève pas de la seule problématique juridique. C'est fondamentalement un choix stratégique.*

Selon que l'on opte pour l'une ou l'autre formule, les affiliations aux caisses d'assurances, les assiettes et les taux de cotisations, la couverture du dirigeant et de sa famille, le régime fiscal et l'implication des biens personnels, sont différents.

Prenez conseil auprès d'un spécialiste pour choisir la forme la plus adaptée à votre situation.



Le statut juridique : entreprise individuelle ou société ?

Que vous repreniez une affaire, seul(e) ou avec des associés, plusieurs statuts juridiques s'offrent à vous.

› Entreprise individuelle

Elle est également appelée entreprise en nom propre ou entreprise en nom personnel. Aucun apport de capital n'est exigé. L'identité de l'entreprise se confond avec celle du dirigeant, qui est donc indéfiniment responsable, sur ses biens propres, des dettes de l'entreprise.

Les entrepreneurs individuels, cependant, peuvent prendre des mesures visant à protéger leur patrimoine personnel et à le séparer du patrimoine professionnel :

- **L'Entrepreneur Individuel à Responsabilité Limitée (EIRL)**, un statut permettant à un entrepreneur individuel d'affecter à son activité professionnelle un patrimoine séparé de son patrimoine personnel et de limiter ainsi le gage des créanciers professionnels aux seuls biens affectés à l'entreprise. La loi Pacte du 22.05.19 prévoit que les entrepreneurs individuels peuvent débiter leur activité sous le statut d'EIRL même avec un patrimoine affecté sans valeur.

Pour en savoir + sur l'EIRL :

www.eirl.fr ou www.bpifrance-creation.fr

ou *rapprochez-vous de votre CCI ou CMA.*

- La loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques du 06.08.15, dite « Loi Macron », a modifié le régime applicable à la déclaration d'insaisissabilité prévu par les articles L. 526-1 et suivants du Code de Commerce en créant **une insaisissabilité de plein droit et**

automatique de la résidence principale de l'entrepreneur personne physique.

Cette mesure vise donc les entrepreneurs individuels, à savoir les personnes physiques immatriculées à un registre de publicité légale à caractère professionnel (commerçants immatriculés au registre du commerce et des sociétés ou artisans immatriculés au répertoire des métiers) ou exerçant une activité professionnelle agricole ou indépendante.

Précisions :

- Si la créance n'est pas d'ordre professionnel, le bien reste saisissable.
- Pour les autres biens fonciers personnels autres que la résidence principale, la déclaration d'insaisissabilité devant notaire reste de vigueur.
- L'insaisissabilité n'est pas opposable à l'administration fiscale en cas de manœuvres frauduleuses de l'entrepreneur ou d'inobservations graves et répétées de ses obligations fiscales.

A noter qu'il sera toujours possible à l'entrepreneur qui le souhaite d'engager sa résidence principale, auprès d'une banque par exemple. Cependant, d'autres dispositifs de cautionnement existent, rapprochez-vous de votre conseiller CCI-CMA pour en savoir plus.

› Société à Responsabilité Limitée Unipersonnelle (SARL Unipersonnelle)

Communément appelée EURL, c'est une société qui comporte un seul associé, mais qui obéit à des règles de fonctionnement proches de celles de la SARL.

Le capital peut être librement déterminé en fonction de la taille, de l'activité et des besoins en capitaux de l'entreprise. La responsabilité du chef d'entreprise est théoriquement limitée au montant de son apport.

› Société à Responsabilité Limitée (SARL)

La SARL est une société dans laquelle chaque associé (2 à 100) n'est en principe responsable des dettes de la société qu'à concurrence de ses apports personnels. Aucun montant minimal de capital n'est exigé. Le capital peut être librement déterminé en fonction de la taille, de l'activité et des besoins en capitaux de l'entreprise. Les associés peuvent être des personnes physiques ou morales.

› Société par Actions Simplifiée (SAS)

C'est une société dans laquelle chacun des associés (minimum 1, pas de maximum) n'est en principe responsable des dettes de la société qu'à concurrence de ses apports personnels.

La SAS peut ne comprendre qu'un associé. Il s'agit alors d'une Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle (SASU) dont le montant du capital est librement fixé par les statuts. C'est un statut qui offre une plus grande souplesse de fonctionnement mais qui demande une rédaction des statuts rigoureuse.

› Société Anonyme (SA)

C'est une société de capitaux dont le capital social s'élève à 37 000 € minimum et dont le mode de fonctionnement est adapté à des projets plus

importants. Les associés sont au nombre de 2 au minimum, sauf pour les SA cotées en Bourse où le nombre d'actionnaires ne peut être inférieur à 7. Il n'existe pas de maximum. Il peut s'agir de personnes physiques ou morales.

› Société en Nom Collectif (SNC)

C'est une société qui réunit au moins deux associés qui ont chacun la qualité de commerçant et sont responsables indéfiniment et solidairement des dettes de la société. Un capital social doit être constitué mais il n'est pas exigé de montant minimum.

› Société Coopérative de Production (SCOP)

La SCOP est une entreprise, sous forme de SARL, SAS ou SA, dans laquelle les salariés - 2 au minimum pour les Scop SAS et SARL ; 7 pour les Scop SA - sont les associés majoritaires de l'entreprise. Ils détiennent au moins 51 % du capital social et 65 % des droits de vote.

Pour en savoir + :

www.les-scop.coop/sites/fr/vous-etes/repreneur

Le choix de la forme juridique a des conséquences importantes sur votre vie professionnelle et sur votre patrimoine. Il vous faut déterminer celle qui vous semble la mieux adaptée à vos objectifs.

Le tableau ci-après réunit les approches juridiques, fiscales et sociales de votre projet de reprise en fonction du statut que vous aurez choisi.

	Entreprise individuelle	SARL unipersonnelle	SARL	SAS / SASU	SA
Nombre d'associés	Aucun	Un associé unique	Deux associés minimum, maximum 100	Un ou plusieurs associés	Deux actionnaires au minimum (7 si SA cotée en Bourse) Pas de maximum
Montant du capital social	Il n'y a pas de notion de capital social	Montant libre 20 % des fonds à verser à la création, le solde dans les 5 années suivantes	Montant libre 20 % des fonds à verser à la création, le solde dans les 5 années suivantes	Librement fixé 50% des fonds à verser à la création, le solde dans les 5 années suivantes	37 000 € minimum 50% des fonds à verser à la création, le solde dans les 5 années suivantes
Direction	L'entrepreneur	Le gérant (personne physique), qui peut être soit l'associé unique, soit un tiers	Le ou les gérants (personnes physiques), associés ou tiers désignés par les associés	Les associés. Seule obligation : nommer un président, une personne physique ou morale, associé ou non	Le conseil d'administration de 3 à 18 membres
Responsabilité du dirigeant	Responsable des dettes de l'entreprise sur l'ensemble de ses biens personnels, sauf sur sa résidence principale (1) Si option pour le régime de l'EIRL, responsabilité limitée au patrimoine affecté à l'activité professionnelle (2)	Limitée aux apports, sauf responsabilité civile et pénale en cas de faute de gestion	Limitée aux apports, sauf responsabilité civile et pénale en cas de faute de gestion	Limitée aux apports pour les associés	Limitée aux apports pour les actionnaires
Régime fiscal de l'entreprise	Impôt sur le revenu (IR) Sauf si choix du régime de l'EIRL qui permet sous certaines conditions d'opter pour l'impôt sur les sociétés	Impôt sur le revenu dans la catégorie des BIC (bénéfices industriels et commerciaux) ou des BNC (bénéfices non commerciaux). Option possible pour l'IS	Impôts sur les sociétés. Option pour l'IR, sous certaines conditions, pour les SARL de moins de 5 ans	Impôt sur les sociétés. Option pour l'IR pour les SAS de moins de 5 ans, sous certaines conditions	Impôt sur les sociétés. Option pour l'IR pour les SA de moins de 5 ans, sous certaines conditions
Régime social du dirigeant	Régime des travailleurs non-salariés	Si le gérant est l'associé unique : régime des travailleurs non-salariés Si le gérant est un tiers : assimilé salarié	Régime des non-salariés s'il est gérant majoritaire Régime des salariés s'il est gérant minoritaire ou égalitaire	Le président est assimilé salarié mais exclu du régime d'assurance chômage	Le président et le directeur général sont assimilés salariés mais exclus du régime d'assurance chômage

(1) La résidence principale de l'entrepreneur individuel est insaisissable de droit. Il peut protéger ses autres biens fonciers, bâtis ou non bâtis, non affectés à son activité professionnelle, en effectuant une déclaration d'insaisissabilité devant notaire.

(2) La loi Pacte du 22.05.19 prévoit que les entrepreneurs individuels peuvent débiter leur activité sous le statut d'EIRL même avec un patrimoine affecté sans valeur.

La fiscalité

Selon votre statut juridique, l'imposition sur les bénéfices prendra l'une ou l'autre forme d'impôts directs prévus par l'administration fiscale : l'impôt sur les sociétés (IS) ou l'impôt sur le revenu (IR). De ce choix, dépendra également le régime fiscal auquel vous serez assujéti (micro-entreprise, réel simplifié ou normal).

> Imposition sur les bénéfices

I Impôt sur le Revenu

Les bénéfices de l'entreprise sont portés sur la déclaration d'ensemble des revenus du chef d'entreprise. Aucune distinction n'est faite entre le bénéfice de l'entreprise et la rémunération de l'exploitant.

Les bénéfices sont déterminés :

- soit de manière forfaitaire par l'administration fiscale, qui applique sur le CA déclaré (ou les recettes) un abattement représentatif des frais professionnels (régime de la micro-entreprise),
- soit par le chef d'entreprise, qui détermine lui-même son bénéfice imposable (régime du réel simplifié ou normal).

Ce régime est de droit pour les entreprises individuelles (dont micro-entrepreneur et EURL), l'EURL et la SNC. Il peut s'appliquer sur option pour certaines SARL, dites « de famille » constituées entre les parents en ligne directe (ascendants/descendants) ou frères et sœurs, ainsi que les conjoints et les partenaires liés par un pacte civil de solidarité (PACS).

Les SA, SAS et SARL peuvent, sous certaines conditions, opter pour l'impôt sur le revenu, mais cette option (peu utilisée en pratique) n'est valable que pour une période de 5 exercices et sans renouvellement possible.

I Impôt sur les Sociétés

Une distinction est faite entre le bénéfice de l'entreprise et la rémunération des dirigeants. Le bénéfice net, déduction faite de la rémunération des dirigeants, est imposé à un taux fixe. Les dirigeants sont imposés personnellement sur leur rémunération et sur les dividendes reçus, au titre de l'impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP).

Ce régime est de droit pour les SARL, SA et SAS. Il peut s'appliquer, sur option, aux autres types de société (EURL, SNC, Société de Fait, ...).

L'entrepreneur individuel qui choisit le régime d'EURL peut également, sous certaines conditions, opter pour l'impôt sur les sociétés.

> Régime fiscal

I Micro-entreprise

Il est réservé aux entreprises individuelles dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 176 200 € HT (activités de vente) ou 72 500 € HT (services).

Le bénéfice imposable est calculé, par l'administration fiscale, après application d'un abattement de 71 % du CA pour les activités d'achat/revente de biens et fournitures, de 50 % du CA pour les activités de services ou de 34 % pour les professions libérales.

Ce seuil doit être ajusté au prorata du temps d'exercice l'année de la création de l'entreprise.

A noter la possibilité pour le micro-entrepreneur d'opter, sous conditions de ressources, pour le versement forfaitaire libératoire, qui permet de payer l'impôt sur le revenu mensuellement ou trimestriellement sur la base du CA déclaré.

Ce régime se caractérise par :

- une franchise en base de TVA dans la limite d'un CA de 85 800 € HT (activités de vente) ou de 34 400 € HT (services) : les entreprises ne facturent pas la TVA à leurs clients et ne récupèrent pas cette TVA payée à leurs fournisseurs ;

- un abattement forfaitaire lors du calcul du résultat de l'entreprise ;
- des obligations comptables et déclaratives simplifiées ;
- des cotisations sociales calculées au pourcentage du chiffre d'affaires.

Ce régime simple présente deux inconvénients majeurs : aucune charge n'est déductible (et en présence d'un déficit, celui-ci ne peut pas être fiscalement constaté) et la TVA acquittée sur les achats n'est pas récupérable.

■ Réel simplifié

Ce régime s'applique de plein droit aux entreprises soumises à l'IR ou à l'IS dont le chiffre d'affaires est compris entre 176 200 € HT et 818 000 € HT (vente de biens et de fournitures) ou entre 72 500 € HT et 247 000 € HT (prestations de services).

L'entreprise doit tenir une comptabilité régulière et sincère, dite « simplifiée ». Le bénéfice imposable est fixé tous les ans, en fonction de la déclaration faite par l'entreprise.

■ Réel normal

Il s'applique de plein droit aux entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse les limites du régime réel simplifié et exige une comptabilité complète, détaillée et régulière.

Autres impôts et taxes

Quelle que soit sa forme juridique, une entreprise entre dans le champ d'application de la TVA sauf pour celles au régime micro ne dépassant pas certains seuils de CA (cf. ci-dessus). Celle-ci est à collecter auprès de ses clients et à reverser à l'Administration fiscale, déduction faite de celle qui a été payée sur les achats ou investissements de l'entreprise. La déclaration et le paiement de la TVA dépendent du régime fiscal choisi.

D'autres impôts et taxes doivent être acquittés, par ailleurs, par l'entreprise :

- Contribution Économique Territoriale (contribution qui a remplacé la taxe professionnelle).
- Contribution Unique à la Formation Professionnelle et à l'Alternance (regroupant depuis le 01.01.19, la contribution à la formation professionnelle et la taxe d'apprentissage).

La protection sociale

La protection sociale est obligatoire. En fonction du statut juridique choisi, vous bénéficiez du statut de non-salarié (travailleur indépendant) ou du régime général de la sécurité sociale en tant que salarié.

› Non-salarié

Si vous exercez votre activité en entreprise individuelle (EI, EIRL, micro-entrepreneur), en EURL ou comme gérant majoritaire de SARL, vous relevez du régime social des Travailleurs non-salariés (TNS).

A compter du 01.01.20, la Sécurité Sociale pour les Indépendants (SSI) sera intégrée au sein du régime général de la Sécurité Sociale. Tous les travailleurs indépendants non-salariés seront rattachés automatiquement au régime général de la Sécurité Sociale.

Vous dépendrez donc de :

- la CPAM (assurance maladie et maternité),
- la CARSAT (retraite de base),
- l'URSSAF (recouvrement des cotisations sociales).

Dans le cadre de votre protection sociale, vous êtes couvert au titre de la maladie-maternité, des allocations familiales, de l'invalidité-décès et de la retraite, dans des conditions proches de celles du régime général des salariés. En revanche, vous n'êtes pas obligatoirement assuré contre le risque d'accident du travail ou de maladie professionnelle et votre activité ne vous donne pas de droit en matière d'assurance chômage.

Les cotisations que vous versez aux régimes obligatoires de base et complémentaires sont intégralement déductibles de votre revenu professionnel.

Pour connaître en détail les cotisations dues dans le cadre de la sécurité sociale des indépendants, vous pouvez consulter le site : www.secu-independants.fr

BON À SAVOIR

- Depuis le 01.01.19, la **déclaration et le paiement des cotisations sociales se font obligatoirement par voie dématérialisée**. Le non-respect de cette obligation entraîne des pénalités.
 - Au titre de l'ACRE, les créateurs/repreneurs peuvent, sous certaines conditions, bénéficier d'une **exonération de charges sociales pendant leur première année d'activité**.
 - Désormais, la **radiation des entrepreneurs individuels du régime de la Sécurité Sociale** (pour absence de CA ou de déclaration de revenus ou de CA pendant 2 années consécutives) **emporte de plein droit radiation du RCS ou du RM** (Loi Pacte - article 38 et décret 2019-1080 du 23.10.19).
 - Depuis le 01.11.19, **en cas de redressement ou liquidation judiciaire, les travailleurs indépendants peuvent, sous certaines conditions, prétendre à une indemnité chômage** : l'Allocation des Travailleurs Indépendants (ATI).
- Pour en savoir + :**
www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F23994



Cas particulier du régime micro-social

Les créateurs d'entreprise et les travailleurs indépendants, qui relèvent du régime fiscal de la microentreprise, bénéficient du régime micro-social simplifié à condition que leur chiffre d'affaires (CA) n'exécède pas pour 2020 :

- 176 200 € HT pour les activités de ventes et de fourniture de logement ou de denrées,
- 72 500 € HT pour les prestations de services.

En cas de création en cours d'année, le seuil est calculé au prorata temporis.

Chaque mois (ou, sur option, chaque trimestre), vous devez déclarer le CA réellement réalisé au cours de cette période et verser les cotisations sociales correspondantes. Cette déclaration doit être faite, même en l'absence de CA ; à défaut, des pénalités sont applicables. La déclaration et le paiement doivent obligatoirement être effectués en ligne (www.autoentrepreneur.urssaf.fr).

Le montant de ces cotisations est calculé en appliquant un taux au CA hors taxes. En 2020, il s'élève à :

- 12,8 % du CA pour les activités de ventes ou de fournitures de logement ;
- 22 % du CA pour les activités de prestations de services (BIC et BNC) ;
- 22 % du CA pour les activités libérales relevant de la CIPAV (BNC).

Aux taux ci-dessus s'ajoute la contribution au titre de la formation professionnelle (0,1 à 0,3 %).

Le régime micro-social s'applique pendant une année civile. Il est renouvelé par tacite reconduction. Il peut cesser de s'appliquer sur dénonciation expresse de l'entrepreneur, en cas de déclaration d'un CA nul pendant une période de 24 mois civils consécutifs, ou de dépassement du seuil de CA pendant 2 années civiles consécutives.

> Salarié

Si vous êtes gérant minoritaire ou égalitaire de SARL ou président de SAS/SASU, votre régime social est le même que celui de l'ensemble des autres salariés de l'entreprise et les cotisations sont intégralement prises en charge par l'entreprise.

Les formalités

Les phases préparatoires de votre projet terminées, vous pouvez créer votre entreprise en concrétisant les engagements pris avec les différentes personnes participant directement ou indirectement à votre projet : associés, collaborateurs, clients, fournisseurs, banquiers, ...

Mais, avant de débiter votre activité économique, vous devez déposer auprès du Centre de Formalités des Entreprises (CFE) compétent (selon le type d'activité exercée, la forme juridique et le lieu d'installation) un dossier de demande d'immatriculation pour que votre entreprise existe officiellement.

Le CFE contribue à faciliter les démarches administratives des créateurs d'entreprises en leur permettant de déposer dans un « lieu unique » les déclarations auxquelles ils sont tenus. Il a pour mission de centraliser les pièces du dossier et de les transmettre aux différents organismes concernés.

Le CFE compétent est situé à la CCI si l'activité est commerciale, hôtelière, industrielle ou de services, à la CMA si l'activité est artisanale ou mixte (artisanale et commerciale).

Depuis le 01.01.10, parallèlement aux guichets « physiques » des CCI et CMA, un guichet unique dématérialisé permet à tous les entrepreneurs de créer leur entreprise en ligne. Il a pour objectif de faciliter l'accès à l'information et l'accomplissement des formalités de création d'entreprise.

Il est accessible via le site www.guichet-entreprises.fr et permet de :

- identifier les pièces à produire pour chaque formalité et demande d'autorisation ;
- réaliser en ligne les formalités de création de l'entreprise liées à l'immatriculation au greffe du Tribunal de Commerce ;
- identifier et accéder aux coordonnées du CFE ;
- suivre l'état d'avancement du traitement du dossier.

La Loi Pacte prévoit de remplacer les CFE, à compter du 01.01.21, par un guichet unique dématérialisé. Dès lors, les formalités devront obligatoirement se faire en ligne. Les créateurs pourront toutefois continuer à déposer physiquement leur dossier aux CFE jusqu'au 01.01.23.

Certaines formalités ne sont pas prises en charge par le CFE et doivent être accomplies par le créateur/repreneur, notamment :

- formalités relatives aux professions réglementées (licence, agrément, autorisation),
- formalités qui ne sont pas encore référencées dans le cadre du Guichet Unique,
- recherche d'antériorité, dépôt de marque, modèle ou brevet et protection juridique à l'Institut National de la Propriété Industrielle (INPI),
- enregistrement des statuts de la société auprès du service des impôts des entreprises,
- souscription de contrats d'assurances (dommages, responsabilité civile professionnelle, pertes d'exploitation, ...),
- publicité dans un journal d'annonces habilité (JAL, BODACC, ...). Actuellement limitée à la presse papier, la loi Pacte envisage d'ouvrir la publication des annonces légales à des journaux en ligne,
- s'il y a des salariés, adhésion à un centre de médecine du travail et à une caisse de retraite complémentaire,
- achat des livres réglementaires (livre des recettes, livre-journal, registre unique du personnel, ...) et paraphe par le Tribunal de Commerce ou la Mairie,
- démarches spécifiques pour les créateurs étrangers.

BON À SAVOIR

L'entreprise n'existera officiellement et ne pourra débuter son activité que lorsqu'elle sera immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS) ou au Répertoire des Métiers (RM). Votre entreprise se verra alors octroyer un numéro unique d'identification (SIREN).

**Vous voilà au bout du processus de reprise ...
Vous êtes donc au début de la vie de votre entreprise.**

**Son avenir dépend de vous et sa réussite
de votre rigueur et de votre dynamisme.**

**Rappelez-vous que ceux qui vous ont suivi
pendant la phase de reprise restent à votre disposition
pour vous accompagner et vous conseiller
tout au long de votre activité.**

Editeur : Chambre de Commerce et d'Industrie de région Auvergne-Rhône-Alpes

32 quai Perrache - CS 10015 - 69286 Lyon Cedex 02

Transentreprise : 04 73 60 46 56 - Email : contact@transentreprise.com

Directeur de la publication : Philippe GUERAND

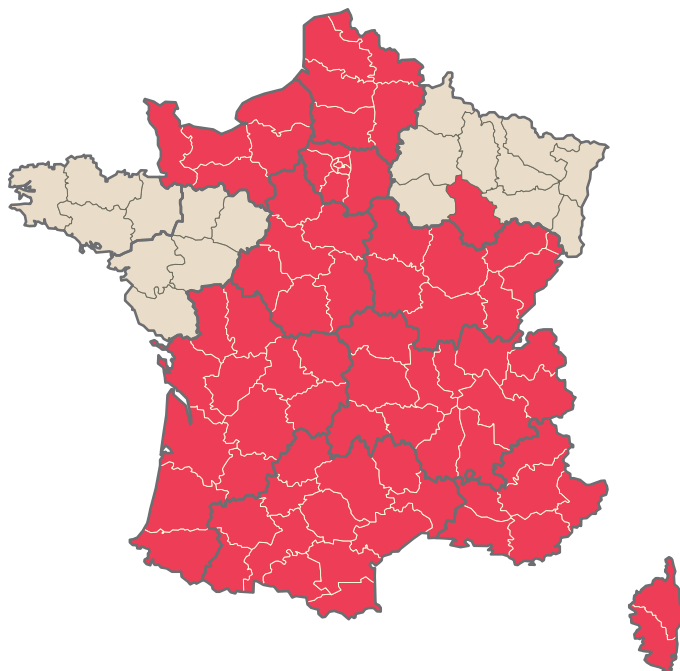
Conception : Magmacrea - 04 73 90 41 18 - www.magmacrea.com - **Photos :** Fotolia, iStock, Shutterstock

Impression : Groupe Chaumeil - 13 rue Emile Decors - Parc d'Activité Atlantique - 69100 Villeurbanne - 04 78 95 22 84

Edition 2020 - Dépôt légal : décembre 2019 - Prix de vente : 15 €

Les renseignements contenus dans ce guide sont communiqués à titre indicatif selon les textes de loi en vigueur au 28 décembre 2019. Ils ne sauraient en aucun cas engager la responsabilité de l'éditeur. Aux termes du Code de la Propriété Intellectuelle, toute reproduction ou représentation, intégrale ou partielle de la présente publication, faite par quelque procédé que ce soit, sans consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L-335-2 et suivants du Code de la Propriété Intellectuelle.

**Le réseau
des Chambres de Commerce et de l'Industrie
et des Chambres de Métiers et de l'Artisanat,
à votre service sur 78 départements**



**Pour reprendre ou transmettre
une entreprise, ayez le réflexe :
www.transentreprise.com**



Transentreprise

REPRENDRE ET CÉDER UNE ENTREPRISE



www.transentreprise.com