

# Guide de la transmission de commerce et d'entreprise

Louis MENARD

LE CLUB  
DE LA  
TRANSMISSION

CESSION PME COMMERCE

## Présentation de l'auteur



**Louis MENARD, Président du Club de la Transmission** accompagne les commerçants et les chefs d'entreprise dans leurs démarches de vente de leurs affaires.

A travers ses différentes expériences professionnelles, il a été confronté à des situations, qui lui ont permis de mettre en place des stratégies de ventes gagnantes dans le domaine de la transmission d'entreprises.

Le but de ce guide est de vous permettre de comprendre rapidement et simplement les principaux enjeux de la transmission de votre affaire.

Mais loin de rester inaccessible à ses lecteurs, vous pouvez contacter directement Louis MENARD à travers son site internet :

[www.louis-menard.com](http://www.louis-menard.com)

Vous pouvez aussi, découvrir ces différentes activités en tapant son nom sur le moteur de recherche Google.

En attendant de pouvoir le rencontrer, nous vous souhaitons une bonne lecture.

## Avertissement !!!

Ces informations constituent une première approche synthétique et non exhaustive du sujet.

Ce guide n'a qu'un objectif d'information.

Chaque commerce, chaque entreprise est un cas particulier et unique.

Pour plus d'informations, nous vous conseillons de vous rapprocher du Club de la Transmission.

## Cession d'une entreprise : quelles sont les motivations ?

En tant que dirigeant propriétaire de votre entreprise, vous pouvez décider, en fonction de votre situation et de vos motivations :

- soit de vendre la totalité de votre entreprise ;
- soit de céder seulement une partie de votre entreprise en cédant une minorité du capital (tout en restant dirigeant majoritaire) ou, à l'inverse, en cédant la majorité du capital (en devenant ainsi associé minoritaire).

Si vous envisagez de céder votre entreprise, commencez par vous **interroger sur vos motivations**. La cession doit en effet se préparer plusieurs mois ou années à l'avance, en fonction de vos objectifs.

En particulier, ce sont ces objectifs qui vont déterminer le **profil de repreneur à rechercher** et le **schéma de cession d'entreprise** à mettre en œuvre.

C'est aussi le moment de vous assurer que vous êtes réellement **prêt psychologiquement** à céder votre entreprise.

Généralement, le dirigeant qui souhaite vendre son entreprise poursuit **un ou plusieurs des objectifs suivants** :

- Cession d'entreprise liée au départ en retraite,
- Préparation de sa succession,

## CÉDER SON ENTREPRISE : POUR QUELLES RAISONS ?

- Transmission de patrimoine afin de maintenir l'entreprise dans le giron familial,
- Transmission pour assurer la pérennité de l'entreprise (développement de l'activité, conservation du nom de la société, maintien de l'emploi des salariés, etc.),
- Cession de titres afin de se constituer un capital,
- Changement d'activité professionnelle.

Veillez à vous interroger sur la **période postérieure à la cession** : quels sont vos projets ? Quels seront vos besoins financiers et vos revenus ? Quel sera le montant de votre retraite ?

Pour étudier tout cela, [contactez-nous](#).



## Cession de PME : à qui céder votre entreprise ?

Préparer en amont la cession de votre entreprise vous permet de **définir le profil de repreneur** que vous souhaitez pour votre entreprise ainsi que le **schéma de transmission optimisé** au plan juridique et fiscal.

Le schéma retenu va dépendre de vos différents objectifs, de votre situation familiale et patrimoniale, ainsi que de la situation de l'entreprise à transmettre.

La prise en compte de ces différents facteurs nécessitera la **réalisation d'audits et de simulations en amont** de l'opération de transmission.

Il existe **plusieurs façons de transmettre une entreprise** :

- la cession de titres, en vendant tout ou partie du capital de votre société à un **tiers repreneur** (repreneur individuel, groupe industriel concurrent ou d'un secteur d'activité proche) ;
- l'entrée au capital d'un **fonds d'investissement** (qui peut prendre une participation majoritaire ou minoritaire)
- la transmission immédiate ou progressive du capital de la société à **un ou plusieurs membres de votre famille** par donation et/ou cession intra-familiale ;
- la transmission d'entreprise par cession et/ou donation à **un ou plusieurs managers de votre entreprise**.

## Préparation de l'entreprise à céder

Préparer l'entreprise en vue de sa cession permet :

- d'assurer la  **pérennité de l'entreprise après la cession**,
- et d'**engager les négociations** avec le repreneur potentiel dans des conditions plus favorables en rendant **l'entreprise plus attractive**.

Pour cela, il est conseillé de procéder en 2 temps. D'abord, faire un **diagnostic précis de l'entreprise** (audits portant sur les différents aspects de l'entreprise) en se mettant à la place d'un repreneur potentiel et, ensuite, **mettre en œuvre les ajustements et outils nécessaires** :

- ✓ Changer la forme juridique de la société (transformation d'une SA (Société Anonyme) en SAS (Société par Actions Simplifiée), , par exemple) ou mettre une entreprise individuelle en société,
- ✓ Regrouper certaines activités ou, au contraire, séparer certaines activités dans des structures distinctes,
- ✓ Renforcer les fonds propres de la société et réduire son endettement financier,
- ✓ Ajuster le niveau des investissements et des charges,
- ✓ Changer le matériel de production,
- ✓ Améliorer la marge (plutôt qu'augmenter le chiffre d'affaires à perte),

## Préparation de l'entreprise à céder

- ✓ Sortir les éléments d'actif mobiliers et immobiliers non liés à l'exploitation,
- ✓ Provisionner les stocks et les créances douteuses,
- ✓ Diversifier le portefeuille clients lorsque l'entreprise est dépendante d'un ou deux gros clients,
- ✓ Réaliser un business plan (qui expose la stratégie et les objectifs que se fixe l'entreprise à moyen terme ainsi que les actions et moyens à mettre en œuvre pour les atteindre),
- ✓ Mettre en place un pilotage financier de l'entreprise (chiffre d'affaires du dernier mois, rentabilité du dernier trimestre, situation de trésorerie, etc.),
- ✓ Chiffrer le coût de l'accompagnement de la cession par des conseils extérieurs (conseil, avocats, comptables).

**LE CLUB  
DE LA  
TRANSMISSION**

**CESSION PME COMMERCE**



## La cession d'entreprise : préparer le départ du dirigeant

Une trop grande dépendance de l'entreprise vis-à-vis de son dirigeant qui souhaite vendre fragilise l'entreprise. Il est donc important, dans le cadre d'une cession de société, d'anticiper ce départ en trouvant et en formant le plus tôt possible le **futur remplaçant du dirigeant** :

- en recrutant un bras droit à l'extérieur de l'entreprise,
- ou en faisant monter en puissance un manager en interne,
- ou en déterminant si un membre de la famille est candidat à la succession de l'entreprise (ce qui peut nécessiter de lui faire acquérir une expérience préalable suffisante au sein de l'entreprise).

L'objectif est de s'assurer de la **bonne transmission du savoir-faire du dirigeant** qui va partir.

Il convient également d'anticiper les conséquences de la cession sur la **rémunération du dirigeant**.

### Préparer le patrimoine du cédant

Identifier le bon schéma de cession vous permettra d'**optimiser la fiscalité de la cession** (imposition des plus-values, droits de donation ou de succession, Impôt Sur la Fortune (ISF)).

Pour cela, il vous faut :

- faire un bilan patrimonial en fonction notamment de votre régime matrimonial et de la composition de votre famille,
- et étudier les différents dispositifs fiscaux destinés à favoriser la transmission d'entreprise.

## Quand préparer la cession de son entreprise ?

Former ou recruter le futur dirigeant, trouver le bon repreneur, restructurer son entreprise, diversifier son portefeuille clients...

Cela peut demander parfois jusqu'à **2 ans**.

The screenshot shows the homepage of 'Le Club de la Transmission'. At the top, the navigation menu includes: ACCUEIL (highlighted in red), NOTRE ACCOMPAGNEMENT, AFFAIRES À REPRENDRE, PARTENAIRES, ADHÉSION AU CLUB, NOUS CONTACTER, and a search icon. The main banner features a blurred background image of a person in a red jacket. The text on the banner reads: 'Le Club de la Transmission d'entreprises et de commerces'. Below the banner, a white box contains the text: 'Le Club de la Transmission de Commerces et d'Entreprises en France. Le Club des cédants et repreneurs d'entreprises et de commerces.' At the bottom of this box, there is a green button with the phone number '0 972 681 155' and the text 'Service à appel gratuits'.

## Préparer la transmission d'une entreprise individuelle

Cession d'un fonds de commerce donné en location-gérance

La **location-gérance** (aussi appelée gérance libre) consiste à **louer votre fonds de commerce à un repreneur éventuel (le locataire-gérant)**. Ce mécanisme permet une transmission progressive de votre entreprise en dissociant, pendant un certain temps, la propriété du fonds de l'exploitation de celui-ci, tout en bénéficiant de revenus au titre de la location (redevances).

Vous pouvez ensuite transmettre (par vente ou par donation) le fonds de commerce au locataire-gérant au cours du contrat ou à l'issue de celui-ci. A noter que le locataire-gérant exploite votre fonds de commerce à ses risques et périls.

Vous pouvez assortir le contrat de location-gérance d'une **promesse de vente** en faveur du locataire-gérant. Pour en savoir plus, consultez la [fiche APCE consacrée à la location-gérance \(Agence Pour la Création d'Entreprise\)](#).

## Mettre l'entreprise individuelle en société

Il s'agit d'**apporter votre entreprise individuelle à une société** et de transmettre les parts ou actions issues de cet apport aux candidats à la reprise.

Vous pouvez ainsi conserver un **contrôle sur les décisions de gestion** importantes et **transférer progressivement le capital** de la société aux repreneurs éventuels par cession ou donation.

# COMMENT PRÉPARER LA CESSIION DE SON ENTREPRISE ?

Cette opération permet en outre de réduire le coût fiscal de la transmission ultérieure de votre entreprise.

## Préparer la transmission d'une société

Transformer la société en une société d'une autre forme  
En fonction du but recherché, vous pouvez **changer la forme juridique** de votre société.

Par exemple, pour favoriser une **organisation plus souple du pouvoir**, vous pouvez transformer votre société en une société par actions simplifiée (SAS) régie par un cadre légal peu contraignant. Il est ainsi possible de transmettre les pouvoirs de direction à votre successeur mais de conserver le droit de le révoquer.

Autre exemple : certains chefs d'entreprise choisissent de transformer leur société en une société par actions (SA) pour tenter de **faciliter le formalisme** de la cession ou **diminuer le montant des droits d'enregistrement**.

## Séparer juridiquement les activités de votre société (filialisation)

Il s'agit de créer une société distincte (filiale) pour chaque activité de votre société. Cette opération permet de répartir les activités entre **plusieurs repreneurs** (par exemple, transmettre une branche d'activité à chacun de ses enfants) ou d'en **conserver une partie**.

# COMMENT PRÉPARER LA CESSIION DE SON ENTREPRISE ?

## Transmission d'une entreprise en créant une holding de contrôle

Créer une holding de contrôle consiste à lui apporter (ou lui céder) les titres de votre société. L'intérêt est de détenir la majorité des titres de la société holding **pour contrôler la société que vous cédez** sans pour autant détenir la majorité du capital de cette dernière, du fait de l'entrée au capital d'un repreneur tiers ou d'un fonds d'investissement.



**LE CLUB  
DE LA  
TRANSMISSION**

**CESSION PME COMMERCE**

# POURQUOI FAIRE EVALUER SON ENTREPRISE ?

## Pourquoi faire évaluer votre entreprise avant de la vendre ?

**Le but de l'évaluation d'entreprise** est d'identifier les atouts et les faiblesses de votre entreprise et de faire les ajustements nécessaires afin d'**augmenter sa valeur**. Il est donc préférable de procéder à cette évaluation très en amont de votre projet de cession.

L'évaluation porte sur des **critères et des éléments objectifs** :

- la santé financière de l'entreprise,
- la clientèle,
- les fournisseurs,
- le marché,
- la concurrence, etc.

L'estimation de valeur obtenue servira de **base de discussion lors des négociations sur le prix** avec le repreneur.

Alors que les méthodes d'évaluation reposent essentiellement sur le passé de l'entreprise, le **prix que le repreneur est prêt à payer** tiendra compte des perspectives futures de l'entreprise. Le repreneur prêtera notamment attention aux éléments suivants :

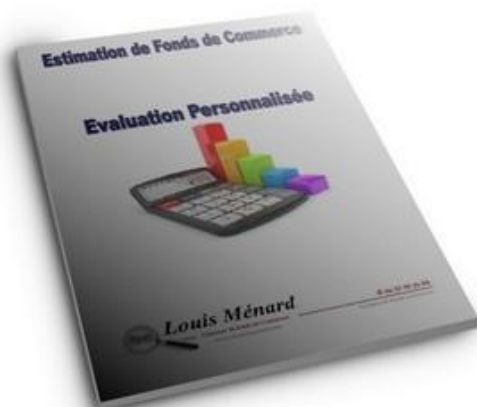
- un bon taux de croissance « organique » (c'est-à-dire de bonnes performances enregistrées par l'entreprise avant la cession),

## POURQUOI FAIRE EVALUER SON ENTREPRISE ?

- la présence plus ou moins forte de l'entreprise à l'étranger,
- un business plan clair et compréhensible,
- une valeur d'actifs certaine (par exemple, si l'entreprise bénéficie d'une certaine image de marque auprès de ses clients).

Il n'existe pas de méthode meilleure qu'une autre. Certaines méthodes sont plus adaptées en fonction des caractéristiques de l'entreprise cédée (sa taille, son activité, sa rentabilité, ses perspectives d'évolution, etc.). On peut distinguer **trois grandes familles de méthodes d'évaluation**, ces méthodes pouvant être combinées entre elles.

**Confiez l'évaluation de votre entreprise à des professionnels** ayant une expérience significative dans le domaine de l'évaluation d'entreprise. Pour vous aider vous pouvez contacter directement Le Club de la Transmission : <https://www.le-club-de-la-transmission.fr/>



## Les éléments étudiés par le repreneur

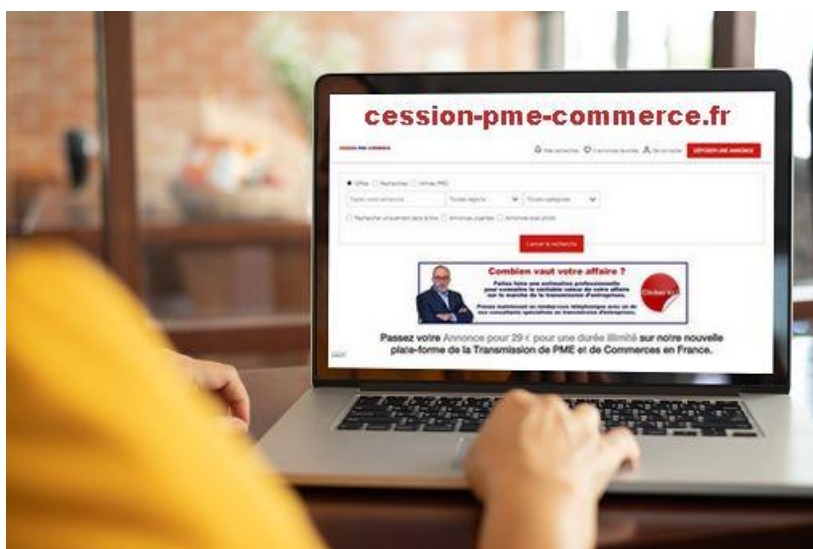
Dans le cadre de la transmission d'entreprise, le repreneur va commencer par analyser **l'environnement économique** de l'entreprise (le secteur d'activité, le marché, les concurrents, les fournisseurs) puis procéder à une analyse portant plus particulièrement sur l'entreprise.

- **Les moyens** : Quels sont les moyens mis à disposition de l'entreprise pour exercer son activité, quels sont ceux à mettre en œuvre pour développer l'entreprise ?
- **L'activité** : Quel est le potentiel de l'entreprise ? Est-elle compétitive ?
- **La situation financière** : L'entreprise est-elle rentable ? D'où provient sa marge ? Pourra-t-elle générer suffisamment de bénéfices pour contribuer aux charges de remboursement du crédit découlant de son rachat ?
- **Les ressources humaines** : Les « salariés-clés » de l'entreprise suivront-ils le cédant ou sauront-ils s'adapter à une nouvelle organisation ? Quel est le niveau des rémunérations ?
- **L'environnement juridique** : Les obligations légales et réglementaires sont-elles respectées ? Les contrats commerciaux sont-ils tous conformes à la réglementation en vigueur ?
- **Les règles en matière de Qualité, Sécurité, Environnement (QSE)** : L'entreprise est-elle aux normes en matière de sécurité et d'hygiène ? Les salariés sont-ils formés ? Quel est le budget pour réaliser les travaux nécessaires ?
- **Les axes de développement de l'entreprise** afin d'inscrire l'activité de l'entreprise dans une perspective



## Les éléments étudiés par le repreneur

future : le développement géographique (sur le territoire national, dans les pays émergents...), le développement « métier » (par exemple, une nouvelle activité exercée par l'entreprise), la croissance externe (positionnement sur de nouveaux marchés, rachat d'une entreprise complémentaire ou concurrente...).



# LA FISCALITÉ DE LA CESSIION D'ENTREPRISE

La fiscalité applicable à la vente de votre entreprise dépend du schéma de cession retenu (vente des titres ou vente des actifs de l'entreprise, vente directe ou apport-cession) et des motivations de la cession (départ en retraite, par exemple).

## Fiscalité de la vente des titres d'une entreprise

La société vendue est soumise à l'impôt sur les sociétés (IS)

Lorsque le dirigeant vend les titres de sa société soumise à l'IS (actions de SA ou de SAS, parts sociales de SARL, etc.), les **plus-values** sont **imposées au barème progressif de l'impôt sur le revenu** après application, le cas échéant, d'un **abattement pour durée de détention**.

L'abattement pour durée de détention peut être :

- ✓ l'abattement général pour durée de détention qui s'applique à toutes les cessions de titres,
- ✓ ou un **abattement proportionnel majoré** égal à 50 % pour une durée de détention de un an à moins de quatre ans, 65 % pour une durée de détention de quatre ans à moins de huit ans, puis 85 % à partir de huit ans. Cet abattement s'applique aux **cessions de titres de PME** acquis ou souscrits dans les 10 ans de la création de la société, aux **cessions au sein du groupe familial** (lorsque les membres de la famille détiennent plus de 25 % des droits dans la société) ainsi qu'aux **cessions de titres de PME par des dirigeants prenant leur retraite**.

## LA FISCALITÉ DE LA CESSIION D'ENTREPRISE

Les plus-values réalisées par les **dirigeants de PME partant à la retraite** bénéficient, avant l'application de l'abattement proportionnel majoré, d'un abattement fixe spécifique de 500 000 €.

Les **prélèvements sociaux** (au taux de 15,5 %) restent calculés sur le montant de la plus-value de cession avant abattement.

En contrepartie de l'imposition des plus-values au barème progressif de l'impôt sur le revenu, 5,1 % de la **CSG** supportée par ces plus-values est **déductible du revenu imposable** de l'année de son paiement.

### La société vendue relève de l'impôt sur le revenu

Lorsque le dirigeant vend les droits sociaux de sa société soumise à l'impôt sur le revenu et non à l'IS (société en nom collectif ou société civile, par exemple), les **plus-values de cession** relèvent du **régime des plus-values professionnelles** si la société a un objet professionnel (activité commerciale, artisanale, industrielle, libérale ou agricole).

Si certaines conditions sont remplies, il existe des **régimes d'exonération totale ou partielle des plus-values** en fonction du prix de cession des titres ou du montant des recettes réalisées par la société cédée.

## Cession de titres inscrits sur un compte PME innovation. (CPI)

Les établissements financiers peuvent mettre en place, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2017, un **compte PME innovation (CPI)** qui vise à inciter certains entrepreneurs qui cèdent leurs titres (en particulier les « **business angels** ») à réinvestir le produit de la vente dans des jeunes PME.

Le **CPI est un compte titres** auquel est associé un **compte espèces**. Le CPI n'est pas plafonné et est réservé au emploi du produit de la cession de participations dans le capital de jeunes entreprises. En cas de cession de titres préalablement inscrits sur le CPI, les liquidités doivent être réinvesties dans un délai de 24 mois à compter de la date de l'opération (ou de leur perception en cas de versement d'un complément de prix). Elles doivent être remployées directement ou indirectement dans de jeunes PME répondant à certaines conditions. Le titulaire du CPI doit par ailleurs accompagner les sociétés dans lesquelles les sommes sont réinvesties via l'exercice d'un mandat social ou d'une convention d'accompagnement.

L'**avantage fiscal du CPI** au titre de l'impôt sur le revenu est le **différé d'imposition des plus-values** réalisées sur le CPI jusqu'au retrait des liquidités figurant sur le compte espèces ou au retrait des titres acquis ou souscrits en emploi. Les règles générales d'imposition sont celles applicables aux plus-values de cessions d'actions ou de droits sociaux.

Sauf retrait, les **prélèvements sociaux** sont acquittés chaque année par l'établissement gestionnaire du compte.

## Fiscalité de la cession d'une entreprise individuelle

Lorsque le dirigeant vend une entreprise individuelle, les plus-values résultant de la cession des éléments de l'actif immobilisé (locaux, clientèle, matériel, etc.) relèvent du **régime des plus-values professionnelles**.

Certaines **exonérations** sont toutefois applicables sous conditions (notamment, exonération en fonction de la valeur de l'entreprise cédée ou exonération en cas de départ à la retraite du cédant).

### Cession de PME et retraite du cédant

Lorsque, à l'occasion de son **départ en retraite**, un **dirigeant cède l'intégralité des parts sociales de sa PME relevant de l'impôt sur le revenu**, les plus-values professionnelles réalisées peuvent être totalement exonérées d'impôt sur le revenu (mais pas de prélèvements sociaux au taux de 15,5 %) si certaines conditions sont remplies :

- le dirigeant doit avoir **exercé son activité professionnelle** dans la société pendant au moins 5 ans ;
- le dirigeant doit **cesser toute fonction dans la société** et faire valoir ses droits à la retraite dans les 24 mois suivant ou précédant la cession. Il ne doit pas s'écouler plus de 24 mois entre le premier et le dernier des trois événements que sont la cession des parts sociales, la cessation des fonctions et le départ en retraite ;
- le cédant ne doit **pas détenir plus de 50 %** des droits de vote ou des droits dans les bénéficiaires sociaux au sein de l'entreprise cessionnaire, à un moment quelconque au cours des 3 années qui suivent la cession.

# COMMENT VENDRE VOTRE ENTREPRISE ?

**Parce qu'une entreprise sur deux en vente,  
ne trouve pas d'acheteurs !!!**

Il est important de vous faire aider dans votre démarche de vente de votre entreprise.

Notre cabinet est spécialisé en CESSION PME COMMERCE en Bretagne mais aussi sur toute la France.

## **Nos domaines de compétences :**

### Estimation de Fonds de commerce et de PME

L'estimation de votre fonds de commerce ou de votre entreprise, est une étape primordiale ! Faire une erreur dans l'évaluation de votre entreprise est un risque majeur pour la perte de votre capital. [Contactez-nous](#), nous réaliserons avec vous une évaluation de votre entreprise au prix du marché.

### Recherche d'Acheteurs ou d'Investisseurs

Transmettre son entreprise est une étape longue. La recherche d'un acheteur prends plusieurs mois. Nous mettons à votre disposition une stratégie performante, utilisant les derniers outils Internet, pour obtenir des contacts de repreneurs de qualité et financièrement fiable.

### Accompagnement tout au long du processus de vente

Nous vous accompagnons tout au long du processus de vente de votre affaire. Cette dernière étape, une des plus importante, vous garantit l'aboutissement complet de votre projet de cession, et une transmission pérenne de votre affaire.

# COMMENT VENDRE VOTRE ENTREPRISE ?

## Multi-diffusion de votre annonce jusqu'à la vente de votre affaire

Nous nous occupons de la diffusion de votre annonce à travers nos deux réseaux : [Le Club de la Transmission](#) et notre propre web magazine [Cession PME Commerce](#), à travers nos partenaires, et sur les principaux réseaux sociaux. Cela vous garantissant une visibilité maximum pour la transmission de votre entreprise.

**CESSION PME  
COMMERCE**

1er Webmagazine de la transmission de commerces et PME  
diffusé auprès de plus d'1 million d'entrepreneurs en France !


Septembre 2022

© Cession PME Commerce - [Cliquez ici pour prendre un RDV téléphonique](#)

# Le Club de la Transmission d'entreprises et de commerces

Le Club de la Transmission de Commerces et d'Entreprises en France.

Le Club des cédants et repreneurs d'entreprises et de commerces.

0 972 681 155 

**Cabinet Louis MENARD**

[louis-menard.com](http://louis-menard.com)

[le-club-de-la-transmission.fr](http://le-club-de-la-transmission.fr)

[Cession-pme-commerce.com](http://Cession-pme-commerce.com)

