

Mémoire de Master

Master Conseiller Clientèle Professionnelle

Rédigé par :

Alexandre Fischbach

Encadré par :

Vincent Casteleyn

Remerciements

Je remercie en premier lieu la Caisse d'Épargne pour leur confiance et leur investissement durant ces deux années de formation.

Tout d'abord, Monsieur Yannick Berry, qui a été mon premier tuteur au sein de l'Agence Cronenbourg et grâce à qui j'ai découvert le milieu bancaire lors de ma première année de Master.

Ensuite, il me tient tout particulièrement à cœur de remercier Monsieur Vincent Casteleyn, mon tuteur lors de ma seconde année de formation. Il a su me transmettre son professionnalisme et sa connaissance du métier de Chargé d'Affaires Professionnel.

En second lieu, je remercie Madame Ledermann ainsi que Monsieur Matmour, directeurs du master, pour leur disponibilité et nos échanges fructueux.

Je souhaite associer à ces remerciements le corps enseignant du Centre de Formation de la Profession Bancaire et de la Faculté des Sciences Économiques et de Gestion.

Enfin, et surtout, merci à tous mes camarades de Master et plus spécifiquement mes amis : Arnaud, Coralie, Dimitri, Robin et Thomas.

SOMMAIRE

Introduction	4
I) Transmission d'entreprise par les droits sociaux	7
A) Le point de vue du cédant.....	7
Point de vue du banquier du cédant :	13
B) Le point de vue de l'acquéreur.....	14
Le point de vue du banquier de l'acquéreur :.....	18
II) Transmission d'entreprise par le fonds de commerce	21
A) Le point de vu du cédant.....	21
Point de vu de la banque du cédant :	25
B) Le point de vue de l'acquéreur.....	26
Le point de vue de la banque de l'acquéreur :	30
Conclusion.....	31
Annexes	Erreur ! Signet non défini.

Introduction

Chaque entreprise, peu importe la forme juridique, le secteur d'activité ou le nombre de salariés, suit un cycle de vie composé de quatre grandes périodes.

La première période est la plus risquée et incertaine du cycle de vie d'une entreprise, elle correspond à la création. En effet, très souvent la création est effectuée par une seule et même personne qui apporte le capital, habituellement peu conséquent, et dirige l'activité. Il développe un concept d'offre de biens ou services dans le but de répondre à un besoin exprimé par les consommateurs. Evidemment, il est impossible pour le preneur de décision d'être certain de la réussite de son projet et il devra donc mettre en œuvre des moyens conséquents, représentant des coûts élevés pour éviter la chute prématurée de son entreprise. Lors de cette période ces coûts ne sont pas toujours compensés par les recettes, le profit est donc souvent nul voir négatif. A savoir qu'une entreprise sur trois ne survit pas aux trois premières années après sa création.

Après la phase de création vient la phase de croissance de l'entreprise. En effet, l'entreprise a survécu à la période difficile et rentre désormais en phase d'expansion. Les parts de marché deviennent plus importantes, souvent grâce à une innovation apportant une amélioration au produit, et augmente alors les ventes et donc le chiffre d'affaires. Pour faire face à cette accentuation de la demande, de la main d'œuvre est nécessaire. De nouveaux salariés sont donc embauchés et de nouvelles machines de productions achetées afin d'augmenter la productivité. Le porteur de projet n'est généralement plus le seul à exercer l'activité et également plus le seul à prendre des décisions puisque souvent un ou des nouveaux apporteurs de capitaux adhèrent au projet. L'entreprise augmente alors sa valeur par rapport à la période précédente jusqu'à atteindre la phase suivante, celle de la maturité.

Dans cette période de maturité, la valeur de l'entreprise n'évolue plus, sa situation est stable. Ses parts de marché et vente n'augmentent plus car elles ont atteint leur niveau optimal. L'objectif de l'entreprise est alors de les conserver en fidélisant sa clientèle et en recherchant leur satisfaction maximale. Les méthodes de production de l'entreprise sont rodées et efficaces et ne nécessitent plus d'innovation. C'est la période la plus longue du cycle de vie de l'entreprise, elle dure entre cinq et dix ans.

La dernière période est intitulée période de « déclin » ou « retournement », elle marque la fin de la vie de l'entreprise ou bien sa transmission.

Dans le premier cas, une inadéquation entre l'offre proposée par l'entreprise et la demande des clients ou entre les preneurs de décisions peuvent coûter cher à l'entreprise, et aller jusqu'au pire des scénarios, la faillite de l'entreprise. L'entreprise se retrouve en cessation de paiement, l'actif de son bilan ne permet plus de couvrir son passif, ses dettes et échéances. On assiste alors à la fin de la vie de l'entreprise.

La transmission, quant à elle ne marque pas la fin de la vie de l'entreprise mais bien un transfert de propriété, une cessation de pouvoir. La transmission de l'entreprise par son propriétaire peut avoir lieu pour de multiples raisons et peut être destinée à plusieurs acheteurs. Le départ en retraite, la volonté de changer d'activité et saisir une offre de rachat, les imprévus du dirigeant ou de sa famille empêchant la poursuite de l'activité sont les raisons principales de la cession. Les repreneurs peuvent être des tiers inconnus à l'entreprise intéressés par le projet, ou bien directement un associé ou salarié de l'entreprise ou encore une personne de la famille du cédant. La cession de l'entreprise sous forme de donation est très souvent réservée à la famille du dirigeant ou au cercle de connaissance très proche de ce dernier. Elle peut avoir lieu pour les mêmes raisons que la cession mais intervient principalement lors du décès du dirigeant.

Pour cette dernière phase de transmission, il existe alors deux moyens : soit par la cession du fonds de commerce, soit par la cession des droits sociaux.

Par définition, le fonds de commerce est composé d'une universalité de biens concourant à constituer une unité économique dont l'objet est de nature commerciale comprenant des éléments corporels, tel que le matériel, les marchandises et les équipements, et des éléments incorporels, tels que la clientèle, l'achalandage, le droit au bail et le nom commercial. Autrement dit, ce sont tous les éléments essentiels à l'exercice de l'activité de l'entreprise. Lors de sa cession, le repreneur ne s'acquitte que de l'actif de l'entreprise et non de son passif, c'est-à-dire des dettes contractées. C'est bien le cédant qui reste le responsable des dettes de l'entreprise.

On parle de droits sociaux lorsqu'on évoque les parts sociales dans les sociétés de personnes et les actions pour les sociétés de capitaux. A la différence du fonds de commerce, une transmission des droits sociaux ne donne pas lieu à un changement d'activité mais à un transfert du pouvoir de décision et de la propriété de l'entreprise. Le repreneur hérite de l'actif et du passif du bilan, les dettes et échéances en cours sont conservées et assumées par le repreneur.

Depuis quelques années, les comptables démocratisent de plus en plus la transmission d'une entreprise par cession de droits sociaux alors qu'auparavant la majorité des transmissions se faisaient par cession de fonds de commerce.

Nous pouvons alors nous demander : **Est-il plus avantageux de privilégier, du point de vue du cédant et de l'acquéreur, une cession des droits sociaux à celle du fonds de commerce de l'entreprise ?**

Afin de répondre à cette question, nous allons dans un premier temps évoquer toutes les particularités, positives ou négatives, d'une cession de droits sociaux, non seulement du point de vue du cédant, mais aussi de l'acquéreur, sans oublier l'intérêt de la banque.

Pour ensuite s'intéresser aux particularités de la cession du fonds de commerce d'une entreprise pour ces trois mêmes parties prenantes.

I) Transmission d'entreprise par les droits sociaux

Comme énoncé précédemment, nous allons dans un premier temps nous concentrer sur les avantages et inconvénients de la transmission d'entreprise par cession de droits sociaux. Pour cela, nous diviserons notre analyse en deux sous parties, représentant à chaque fois le point de vue de chacun des trois acteurs, respectivement : le cédant puis l'acquéreur. Le point de vue de la banque sera évoqué à la fin de chaque sous parties puisqu'il faut bien distinguer les intérêts de la banque du cédant de ceux de la banque de l'acquéreur.

A) Le point de vue du cédant

Nombreuses sont les raisons qui mènent le dirigeant d'une entreprise à transmettre cette dernière.

- Une affaire en perte de rentabilité nécessitant une revente pour redresser l'entreprise,
- La volonté d'acquisition d'une nouvelle affaire exprimée par le dirigeant ayant donc besoin de liquidité pour l'acquérir,
- Le départ à la retraite

Ainsi, dans tous ces cas de figures, la transmission de l'entreprise s'effectue soit destination d'un proche du gérant ou alors d'une tierce personne.

➤ Les avantages fiscaux :

Tous ces critères sont primordiaux pour déterminer le sort de la fiscalité des fruits de la revente des droits sociaux détenus par le cédant. En effet, la fiscalité est l'une des préoccupations principales du cédant lors de la vente de ses droits sociaux, son objectif est de payer le moins d'impôts possible pour bénéficier au mieux des fruits de la vente. Heureusement pour le cédant, la fiscalité française présente de nombreux régimes de faveur permettant généralement l'exonération totale des plus-values de cession de droits sociaux

dans le cadre de la transmission d'une entreprise. Il est essentiel de distinguer une cession, d'une donation de droits sociaux.

Dans le premier cas la transmission s'effectue à titre onéreux, souvent à un salarié de l'entreprise ou à un tiers. La donation quant à elle, comme son nom l'indique, représente une transmission à titre gratuit, souvent au bénéficiaire d'un membre de la famille du cédant. La fiscalité d'une cession de droits sociaux diffère alors de celle d'une donation de ces droits. Lorsque que le cédant va vendre ses droits sociaux, dans la majeure partie des cas, il cherchera à les céder à un prix supérieur auxquels il les a acquis afin de réaliser une plus-value. Cette plus-value est donc soumise au régime d'imposition des plus-values mobilières.

En France, depuis le 1^{er} janvier 2018, une personne physique réalisant une plus-value de cession mobilière a la possibilité de choisir entre deux régimes d'imposition :

- Opter pour le Prélèvement Forfaitaire Unique (PFU) ou Flat Tax est la première possibilité qui s'offre au cédant, le taux d'imposition s'élève à hauteur de 30% décomposé de 12,8% d'impôt sur le revenu et 17,2% de prélèvements sociaux. Autrement dit, le cédant payera 30% d'impôt sur la somme perçue lors de la vente.
- Opter pour le barème progressif de l'impôt sur le revenu, c'est-à-dire que les fruits de la cession des droits sociaux seront ajoutés à tous les revenus perçus dans l'année par le cédant et soumis au barème de l'imposition sur le revenu en fonction de la tranche d'imposition de laquelle il dépend.

D'un premier abord, il est évidemment plus avantageux d'opter pour le Flat Tax lorsque le cédant se situe dans les tranches supérieures à 11%, en effet, si la tranche d'imposition du cédant est celle des 30% auxquels on rajoute les prélèvements sociaux de 17,2% on arrive à un taux de 47,2%, d'où l'intérêt d'opter pour la Flat Tax au-delà de la tranche de 11%. Seulement, la particularité de l'option du barème progressif de l'impôt sur le revenu est qu'elle permet au cédant de bénéficier d'abattements conséquents dont il n'est pas possible de bénéficier lors du choix de la Flat Tax.

Avant de lister les différents régimes de faveur permettant d'exonérer une partie de la plus-value en optant pour cette option fiscale, il est important de mentionner qu'il existe néanmoins un abattement applicable peu importe l'option choisie.

En effet, cet abattement concerne les transmissions d'entreprise par cession de droits sociaux dans le cadre du départ à la retraite du dirigeant. Il permet d'exonérer d'imposition un montant de 500 000€ de plus-value de cession des droits sociaux peu importe le choix du régime fiscal, certaines conditions sont à remplir, notamment les suivantes :

- La cession doit représenter au moins 50% des droits sociaux de l'entreprise
- Les droits sociaux doivent être détenus au moins un an,
- Le cédant doit avoir exercé des fonctions de dirigeant durant les 5 dernières années et faire valoir ses droits de départ à la retraite dans les 2 ans suivants ou précédents la cession,
- Respecter les critères d'une Petite Moyenne Entreprise qui sont de posséder moins de 250 salariés, réaliser un chiffre d'affaire inférieur à 50 millions ou un total bilan inférieur à 43 millions.

Pour résumer, lors du départ à la retraite du cédant, peu importe le régime fiscal pour lequel il a opté, très souvent il se verra exonéré de d'imposition sur la plus-value puisqu'il est rare que cette plus-value excède les 500 000€ ou que l'entreprise cédée ne remplisse pas les critères précédemment cités.

Quand bien même le cédant ou l'entreprise ne respectent pas les critères énoncés, il existe d'autre régime de faveur permettant l'exonération d'une partie de l'impôt sur la plus-value à condition d'opter le barème progressif de l'impôt sur le revenu.

Cette fois ci, il n'est pas nécessaire de partir à la retraite pour bénéficier de ce régime de faveur, puisque l'exonération se calcule en fonction de la durée de détention des droits sociaux. A noter que ce régime de faveur concerne les droits sociaux détenus avant le 1^{er} janvier 2018, après cette date il ne sera plus possible d'en bénéficier. En effet, pour les droits sociaux détenus durant moins de 2 ans, une exonération de 50% est prévue sur la plus-value lors de l'imposition, ensuite elle s'élève à 65% pour les droits sociaux détenus entre 2 et 8 ans. Au-delà de 8 ans, il est possible de bénéficier d'un abattement renforcé à hauteur de 85% pour

les droits sociaux de « PME nouvelle », c'est-à-dire créée il y a moins de 10 ans et présentant les mêmes critères de PME cités ci-dessus.

Dans le cadre de la cession de droits sociaux, le vendeur devra alors choisir l'option fiscale la plus optimale pour lui entre bénéficier d'un taux à 30% ou alors rattacher ses plus-values à son impôt sur le revenu et donc surement écopier d'un taux d'imposition supérieur au 30% comprenant déjà les prélèvements sociaux mais en ayant la possibilité de bénéficier de régime de faveurs avantageux en fonction de la durée de détention des droits sociaux.

Pour finaliser sur la partie fiscale de la transmission d'une entreprise, il est essentiel de spécifier qu'une donation de droits sociaux n'entraîne alors aucune plus-value pour le cédant et par conséquent aucune imposition.

Comme dit précédemment, l'optimisation fiscale est un point très important pour le cédant lors de la transmission de son entreprise et nous avons pu démontrer que le système fiscal français propose des solutions avantageuses quant au traitement fiscal des plus-values réalisées lors d'une transmission de droits sociaux que ce soit à titre onéreux ou bien à titre gratuit.

➤ Disponibilité des fruits de la vente :

L'un des avantages que présente la transmission d'une entreprise par cession de droits sociaux par rapport à la cession d'un fonds de commerce est la disponibilité des fruits de la vente.

En effet, la cession des droits sociaux permet au vendeur de bénéficier des fruits de sa vente dans un délai très court alors que la vente du fonds de commerce peut entraîner le blocage des fonds jusqu'à 5 mois.

De ce fait, dans un souci de besoin de liquidités qui peut intervenir suite à des imprévus rencontrés par le cédant (problèmes de santé, décès d'un proche...) ou tout simplement la volonté d'acquiescer une nouvelle affaire, le cédant a plus intérêt à céder ses droits sociaux pour pouvoir disposer des fonds plus rapidement.

Aussi, le cédant n'est pas contraint de vendre la totalité des droits sociaux possédés, puisqu'il peut naturellement céder qu'une partie pour bénéficier de la liquidité nécessaire et

p. 10

donc conserver le restant dans le but de continuer à percevoir des revenus ou garder un certain contrôle de l'entreprise. Hormis dans un besoin de liquidité, la cession partielle de droits sociaux est un cas fréquemment rencontré notamment chez les professions libérales.

Prenons l'exemple d'une profession libérale (vétérinaire, ophtalmologue...) exerçant seule dans son cabinet en SELARL ou SELAS et possédant alors la totalité des droits sociaux de son affaire.

Si celui-ci a la volonté d'intégrer un second médecin à son cabinet pour faire face à l'importante demande des patients ou dans un but final de transmission, une cession partielle des droits sociaux à ce second médecin permettra d'intégrer le cabinet à un coût raisonnable et cette opération est réalisable autant de fois que possible pour intégrer d'autres médecins ou augmenter la part de détention de son nouvel associé au fur et à mesure du temps.

Très souvent, le cédant, malgré la transmission de son entreprise, a la volonté de voir l'affaire qu'il a créé perdurer même après son retirement, il arrive alors que le cédant conserve une partie de ses droits sociaux dans le but d'accompagner le repreneur durant quelques temps pour assurer au mieux la transition tout en continuant à percevoir des revenus, certes moins important.

Dans un besoin urgent de liquidité ou dans la volonté de transmettre son affaire, petit à petit, il est plus intéressant pour le cédant de vendre ses droits sociaux plutôt que céder son fonds de commerce qui ne permet pas de répondre à ses deux besoins.

➤ Acquittement des dettes contractées dans la limite de la garantie actif passif :

Comme indiqué dans l'introduction, la cession de droits sociaux comprend le transfert de l'actif et du passif de l'entreprise transmise.

L'actif est composé des immobilisations, qu'elles soient corporelles, incorporelles ou financières, dont le fonds de commerce mais aussi le stock de marchandises, les créances clients et la trésorerie.

Le passif, est quant à lui essentiellement composé des capitaux propres et des dettes qu'elles soient bancaires, fiscales ou sociales ou celles contractées auprès des fournisseurs.

En vendant ses droits sociaux, le cédant va alors se séparer de l'actif et du passif contrairement à une vente de fonds de commerce où le cédant conserve ses dettes.

Les fruits de la revente des droits sociaux n'auront donc pas comme but principal de rembourser les dettes auxquelles le cédant était responsable avant la vente et peuvent donc être consacrés à d'autres projets.

Dans la volonté de l'octroi d'un nouveau financement auprès d'un établissement bancaire, étant donné que son passif s'est allégé, il sera alors plus facile de se voir accorder un nouveau financement que s'il avait encore des échéances à régler.

Néanmoins, il existe une garantie permettant à l'acquéreur de se protéger contre toute variation importante de l'actif ou du passif ayant une origine antérieure à la cession, elle s'intitule la garantie actif passif, nous détaillerons son utilité plus tard dans l'analyse.

En résumé, le cédant reste responsable de toute apparition de dettes ou dévalorisation de l'actif après la cession mais ayant une origine antérieure à cette dernière, généralement durant une période de 3 à 5 ans. Il est donc courant qu'une partie des fruits perçus lors de la revente soit « bloquée », en général placée en épargne avec nantissement par la banque, à hauteur du montant de la garantie actif passif pour prévenir de l'activation possible de cette garantie à première demande.

Le Point de vue du banquier :

L'un des avantages de la cession de droits sociaux est la disponibilité des fruits de la vente, et cela en est aussi un pour la banque du cédant.

En effet, les fruits de la vente seront plus rapidement sujet à une possibilité de placement ou de réinvestissement en fonction des projets du cédant à la suite de la vente de ses droits sociaux.

Si par exemple, il souhaitait acquérir une nouvelle affaire après la transmission de son entreprise, il peut être intéressant pour la banque de l'accompagner dans son nouveau projet et de lui proposer de l'aider avec un financement plutôt que d'utiliser ses nouveaux fonds propres pour acquérir la nouvelle affaire.

Dans l'optique où le but du client est de préparer la transmission de son patrimoine à la suite de la cession de son entreprise, il est important de le mettre en relation avec un conseiller de la gestion de patrimoine ou directement en relation avec la banque privée qui sera plus à même de répondre à ce genre de problématique. Il ne faut pas omettre que l'enrichissement peut passer par l'endettement.

Si le client a cédé son affaire pour faire face à des imprévus survenu au sein de son entourage (décès, problèmes de santé...), il sera également utile de l'accompagner sur des solutions permettant de prévenir d'évènements de ce genre et de protéger son patrimoine (Prévoyance, Assurance Vie...)

La transmission de l'entreprise de notre client est une bonne occasion pour lui montrer que la banque est à ses côtés tant sur le plan professionnel mais également personnel en l'accompagnant sur ses projets suivant la cession de son affaire et lui proposant les solutions optimales à la réalisation de ces derniers.

De plus, la cession de l'entreprise de notre client présente une opportunité de développer une nouvelle relation et se rapprochant de l'acquéreur de l'affaire. Le cédant nous mettant en contact directement ce qui rend l'approche commerciale plus aisée, celle-ci étant amené par un projet commun.

L'argument allant en notre faveur est que dans le cas d'une transmission d'entreprise par cession de droits sociaux, l'activité reste la même et le conseiller connaît les habitudes en matière de gestion de l'entreprise (mode de paiements de clients, délai de paiement des fournisseurs, utilisation de la facilité de caisse...) et dispose déjà du compte bancaire d'exploitation de l'affaire. Au conseiller alors de découvrir les changements susceptibles d'être apportés par le nouveau repreneur et montrer sa capacité à s'y adapter rapidement.

B) Le point de vue de l'acquéreur

➤ Les avantages fiscaux :

Contrairement à la cession de droits sociaux, la fiscalité lors de l'acquisition de ces derniers ne diffère pas si l'obtention de ses droits a été faite à titre onéreux ou gratuit.

Tout acquéreur de droits sociaux est soumis au paiement de droits d'enregistrements comme lors de tout acte de vente, cependant la fiscalité dépend de la structure juridique de l'entreprise transmise et donc du type de droits sociaux acquis. Pour une société de capitaux on parlera d'acquisition d'actions alors que pour une société de personne l'acquéreur achète des parts de la société.

Pour l'achat d'actions, l'acquéreur paiera des droits d'enregistrement à hauteur de 0,1% du prix de vente, de ce fait, on observe que de plus en plus de comptable demande aux vendeurs de changer la structure juridique pour la transmission de l'entreprise afin de réduire le cout des droits d'enregistrement.

Lors de l'acquisition de parts sociales, les droits d'enregistrements sont de 3% du prix de vente mais bénéficient d'un abattement de 23 000€ pour la cession de l'ensemble des parts directement soustrait du prix de vente avant le calcul des droits d'enregistrement.

Comme pour la cession de droits sociaux, de nombreux régimes de faveurs existent pour alléger la charge à payer lors de l'acquisition des droits.

En effet, l'acquéreur de parts sociales peut être un proche de la famille du cédant ou bien un salarié de l'entreprise cédée, dans ces cas présents, il est prévu un abattement de 300 000€ sur le prix de vente avant calcul des droits d'enregistrement.

Plus récemment, la mise en place du Pacte Dutreil favorisant la transmission d'une entreprise par donation à un membre de la famille du cédant en appliquant un abattement de 75% sur la valeur des droits sociaux. Pour bénéficier du Pacte Dutreil, plusieurs conditions doivent être réunies, notamment il faut que :

- La société exerce une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale,
- Qu'un engagement collectif de conservation des titres d'au moins 2 ans soit pris par le donateur ou défunt pour lui et ses bénéficiaires, il suffit que cet engagement soit en

cours lors de la donation. Puis un engagement individuel prit par uniquement les bénéficiaires de 4 ans à la fin de l'engagement des 2 ans.

- le donateur ou le bénéficiaire devra exercer une fonction de dirigeant au sein de l'entreprise durant 3 ans à compter de la cession.

➤ La garantie actif passif pour protéger l'acquéreur :

Comme souligné précédemment dans la partie mettant en avant les particularités d'une cession de droits sociaux pour le vendeur, il existe une garantie actif passif permettant à l'acquéreur de se prémunir de l'apparition d'imprévus après la cession.

Cette garantie est une convention qui permet d'opérer un réajustement du prix de cession des droits sociaux lors de constatations d'écarts par rapport au bilan de référence.

Ces ajustements proviennent d'erreurs volontaires ou involontaires qui se traduisent par des augmentations de passifs ou des diminutions d'actifs.

Sont principalement visés les passifs non-inscrits dans les livres : litiges, procès, contentieux, et plus particulièrement les litiges avec les clients et les salariés, les redressements ou contentieux fiscaux et sociaux.

Pour ce qui est de l'actif, c'est surtout la trésorerie en place qui est valorisée et garanti par le cédant comme présente sur les comptes le jour de signature. En effet, il peut être compris dans le prix de cession, un montant de trésorerie que le cédant souhaité récupérer par ce biais, il faut alors, par cette garantie, se prémunir du fait que le cédant « assèche » la trésorerie la veille de la cession par un procédé comptable. Dans ce cas, c'est uniquement le jour de la cession que l'acquéreur s'apercevrait du litige et ne pourrait alors se retourner contre le vendeur sans cette garantie.

Lors de la mise en place de cette garantie, doivent être spécifiés la durée de l'application de cette garantie, généralement entre 3 et 5 ans, un montant plancher et plafond qui déclenchera et limitera au terme le montant de l'indemnisation du cédant à l'acquéreur lors de l'activation de la garantie.

A noter que cette garantie n'est systématiquement mise en place lors de la transmission de l'entreprise entre les parties lors de la convention de cession, mais est essentielle à l'accord de la banque pour accompagner l'acheteur dans son acquisition avec la sécurité offerte par cette garantie.

➤ Conservation des contrats en cours et de la notoriété de l'entreprise :

Nous avons indiqué que l'actif et le passif de l'entreprise sont conservés et donc acquis par l'acheteur, bien que cela puisse présenter un inconvénient si apparitions de dettes ou diminutions de l'actif, un des facteurs profitables pour l'acquéreur est la conservation des contrats avec les fournisseurs et d'éléments non quantifiables visant à contribuer à la bonne notoriété et image de l'entreprise.

Nous pouvons noter également, contrairement à la cession du fonds de commerce, les contrats avec les fournisseurs ne sont pas arrêtés et ne doivent pas être renégociés. De ce fait, les avantages acquis grâce à une relation de longue durée comme des tarifs préférentiels ou un délai de paiement plus important seront conservés, ce qui est difficile lors d'une création de société.

Sont également conservés tous les facteurs contribuant à l'évaluation de l'image et de la notoriété construite par l'entreprise avant la transmission.

Un exemple rencontré en entreprise, lors d'un rachat de parts d'une entreprise de vente en ligne sur internet, dont la réputation est d'autant plus forgée grâce aux avis des internautes qu'un commerce en physique. L'entreprise, dont l'activité est la vente de pièces détachées automobiles, possédait plus de 150 000 avis positifs sur E-Bay et une note moyenne de 4,8/5 lors de la cession ce qui est par conséquent un énorme avantage jouant en la faveur du repreneur qui n'aura pas à construire sa propre image et réputation. Ce capital confiance représente une capacité de vente d'articles bien meilleure que celle d'une société nouvellement créée et partant de zéro.

➤ Création d'une holding pour réduire le cout fiscal :

Un autre avantage de plus en plus utilisé par l'acquéreur sous conseil de son comptable ou de son conseiller bancaire, est la création d'une holding qui s'endettera à la place de l'acheteur dans le cadre de l'acquisition de l'affaire.

En effet, s'endetter à titre privé pour l'acquisition de droits sociaux peut sembler risqué voir même impossible si l'endettement de l'acquéreur est déjà trop conséquent, c'est pourquoi il est possible de créer une holding détenue par le repreneur, qui s'endettera pour acheter les droits sociaux.

Les intérêts de cette pratique sont essentiellement fiscaux, la holding contractera un emprunt bancaire pour acquérir les droits sociaux de la société fille, et devra donc faire face à des échéances à rembourser.

La holding n'a pas vocation à réaliser des bénéfices étant donné qu'elle n'est créée que dans le but du rachat de droits sociaux. Sa seule source de revenus sera donc issue de la remontée des dividendes par la détention des droits sociaux de la société fille. La remontée de dividendes servira alors à rembourser les échéances bancaires, pour cela il existe un régime fiscal avantageux pour la remontée de dividende dans la relation entre la holding et la société fille. Aucune imposition est appliquée lors de cette remontée de dividendes hormis la réintégration d'une quote-part de frais et charges au résultat à hauteur de 5% du total des dividendes remontés. A titre personnel, la perception de dividendes est imposée à 30% si l'option pour la Flat Tax est choisie, ce qui explique l'avantage de passer par la création d'une holding.

Il en est de même que, lorsqu'une société contracte un emprunt bancaire, les intérêts remboursés chaque année sont déductibles du résultat, ce qui diminue le montant de l'imposition à payer par l'entreprise. Alors qu'à titre personnel, contracter un emprunt n'a aucune incidence fiscalement avantageuse et de plus, c'est la personne physique qui est responsable du remboursement de l'emprunt.

Cependant, ce qui peut freiner l'acquéreur dans la constitution d'une holding dans le but du rachat des droits sociaux de la société fille est que cette opération nécessite la création

d'une seconde société et donc l'accumulation de frais supplémentaires, que ce soit comptable, bancaire, droits d'enregistrement ou cotisations sociales.

Le point de vue du banquier :

Pour nous, banquiers, il sera primordial d'analyser autant économiquement que financièrement le projet d'acquisition souhaité par notre client acheteur.

En effet, certes lors d'une transmission de droits sociaux, l'activité de l'entreprise reste la même et notre client peut déjà partir sur une base solide si l'affaire possède une notoriété importante vis-à-vis de ses clients. Cependant, le changement du porteur d'affaire peut influencer sur le fonctionnement de l'entreprise en fonction de ce qu'il va décider d'apporter ou de modifier.

Généralement, les documents comptables de l'affaire actuelle (bilans, compte de résultat, étude du marché etc) et ceux du repreneur (prévisionnel, tableau de financement...) sont demandés pour non seulement effectuer une étude du projet futur mais aussi pour évaluer la santé de l'entreprise avant la cession et comparer au projet de notre client.

Tout d'abord, la réalisation d'une analyse économique sur le projet de reprise de notre client sera effectuée, le but étant d'essayer d'évaluer la conséquence des changements apportés par notre client sur le plan économique et l'incidence qu'ils peuvent avoir sur ses clients, le marché et son image. Ces changements peuvent être nombreux et autant concerner une modification des horaires d'ouverture, du nombre de salariés, l'aménagement du site internet ou bien la rénovation du local afin d'être davantage visible aux yeux des clients par exemple.

Une fois que ces changements sont évalués, il est essentiel de retranscrire leur incidence sur la santé financière de l'entreprise afin de mesurer si le repreneur sera capable ou non de faire face à ses échéances bancaires.

Pour cela, très souvent, notre analyse est basée sur le dernier exercice de l'affaire, donc la dernière année exercée par le cédant auquel sont retranchées toutes les charges relatives à ce dernier et qui ne seront plus présentes après son départ.

On parle notamment du coût de la rémunération du cédant comparée à la rémunération de l'acquéreur, qui privilégiera une charge moindre surtout les premières années suivant la reprise.

Généralement, le gain principal s'effectue sur la rémunération du gérant et est ensuite compensé par l'ajout des charges relatives à l'acquéreur comme des travaux de rénovations, l'embauche de nouveaux salariés, hausse des achats marchandises pour éventuellement relancer l'activité.

Comme souligné précédemment, le but est donc d'évaluer si, après retranchement des charges du cédant et ajout de celles de l'acquéreur, l'entreprise sera à même de rembourser les échéances demandées par la banque. De plus, si une fois que cette analyse est effectuée et que l'on se rend compte que la capacité de remboursement de l'entreprise est un peu juste pour le remboursement de l'emprunt, il sera d'autant plus difficile de faire valider le financement auprès du comité de décision que lors d'un financement de rachat de fonds de commerce.

En effet, lors de l'acquisition de droits sociaux, la seule garantie viable que peut obtenir la banque pour se protéger du risque de non remboursement est la caution personnelle du gérant et celle d'un organisme de caution extérieur mais qui ne couvrira que partiellement la dette (SACCEF, SIAGI, BPI).

Le nantissement des droits sociaux est réalisable mais peu engageante et applicable en cas de contentieux surtout si c'est une société par actions qui est acquise.

Ainsi, l'analyse tant économique que financière joue un rôle crucial dans la faisabilité du projet de notre client et donc dans la future prise de risque de la part de la banque.

Enfin, d'un point de vue commerciale, l'une des autres missions du banquier de l'acquéreur des droits sociaux est d'essayer de se rapprocher du cédant s'il n'est pas déjà client afin d'essayer d'obtenir les fruits de la vente, sujet à un placement ou refinancement futur en proposant de mettre en place la garantie actif passif éventuellement.

Nous arrivons au terme de la première partie de notre analyse, durant laquelle nous avons démontré que le système fiscal français présente de nombreux régime de faveur avantageux lors de la cession de droits sociaux, tant pour le vendeur que pour l'acquéreur. La disponibilité des fruits de la revente ainsi que le fait de pouvoir s'acquitter des dettes dans le respect de la garantie actif passif sont les atouts de la transmission d'une entreprise par cession de droits sociaux pour le cédant.

L'acheteur quant à lui, en acquérant les droits sociaux de l'entreprise, conserve la notoriété de cette dernière, tout en étant protégé par la garantie actif passif contre l'apparition imprévue de dettes et peut créer une holding afin d'éviter de s'endetter personnellement et réduire le coût fiscal de l'acquisition.

A noter que tout de même que lors de l'acquisition de droits sociaux par un tiers nécessite alors le consentement de la majorité des associés représentant au moins $\frac{1}{2}$ des parts sociales. Si le cédant possède l'ensemble des droits sociaux, la question ne se pose pas mais à l'inverse si le nombre d'associé est plus important, il peut y avoir opposition à la vente.

II) Transmission d'entreprise par le fonds de commerce

Dans la seconde partie de notre analyse, nous allons désormais nous intéresser aux avantages et inconvénients de la transmission d'une entreprise par la cession de son fonds de commerce. Comme précédemment, nous évoquerons le point de vu du cédant puis celui de l'acquéreur, tout en explicitant l'intérêt de la banque de chacun des deux acteurs.

A) Le point de vue du cédant

➤ Les avantages fiscaux :

Tout comme lors de la transmission d'une entreprise par cession de droits sociaux, l'un des objectifs primordiaux du cédant est d'optimiser le cout fiscal auquel il sera soumis la plus-value effectuée à la suite de la vente du fonds de commerce.

Avant de se concentrer sur le sort fiscal de la plus-value issue de la vente du fonds de commerce, il est important de préciser que la cession du fonds de commerce entraîne l'imposition immédiate des bénéfices non encore taxés à la date de cet événement. C'est-à-dire, les bénéfices d'exploitation réalisés depuis la fin du dernier exercice taxé, les bénéfices en sursis d'imposition, en particulier les provisions précédemment constituées qui deviennent sans objet du fait de la cession et donc enfin les plus-values de cession d'éléments d'actifs immobilisés dont fait partie le fonds de commerce.

A l'instar de la cession des droits sociaux, après la vente du fonds de commerce l'entreprise continue à vivre et peut par exemple en acquérir un nouveau. De ce fait, l'imposition engendrée par la réalisation de la plus-value lors de la cession sera payée par la société et non par la personne physique la possédant comme c'est le cas avec la cession des droits sociaux.

Le sort de l'imposition de la plus-value sur la cession à titre onéreux dépendra alors du régime fiscal choisi par l'entreprise, soit l'impôt sur les sociétés ou bien l'impôt sur le revenu.

Dans le cadre d'une société soumise à l'impôt sur les sociétés, la vente du fonds de commerce génère alors une plus-value à court terme, puisqu'elle ne rentre pas dans les critères de plus-values à long terme. Le montant de la plus-value sera donc intégré au résultat de l'entreprise et donc soumis au barème de l'impôt sur les sociétés avec un taux évalué en fonction du montant du résultat.

Pour une entreprise à l'impôt sur le revenu, il faut distinguer la plus-value court terme de la plus-value long terme :

- On parle de plus-value court terme quand le fonds de commerce a été détenu moins de deux ans, et de long terme quand il l'a été plus de deux ans.

Dans le cadre d'une plus-value court terme, cette dernière est intégrée au résultat et bénéficie d'un étalement à parts égales de 3 ans.

- Pour les plus-values long terme, elles sont soumises au prélèvement forfaitaire unique et donc au taux de 30%.

Encore une fois, une multitude de régimes fiscaux sont à la disposition du cédant pour réduire le cout de son imposition à la suite de la cession.

Le premier régime de faveur s'applique tant aux entreprises soumises à l'impôt sur le revenu qu'à l'impôt sur les sociétés. Il permet au cédant de bénéficier d'une exonération d'imposition sur la plus-value réalisée quand cette dernière n'excède pas 300 000€ et une exonération partielle si le montant est compris entre 300 000 et 500 000€. Pour cela, il faut notamment que le cédant ait exercé une activité au sein de l'entreprise durant au moins 5 ans et que cette dernière possède moins de 250 salariés, avec un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros ou un total bilan inférieur à 43 millions d'euros.

Le second régime quant à lui ne concerne que les entreprises à l'impôt sur le revenu et est réservé uniquement aux très petites entreprises de plus de 5 ans. Sont considérées comme très petites entreprises :

- les commerces de vente, hôtels, cafés et restaurants ayant un chiffre d'affaires inférieur à 350 000€
- les entreprises de prestations de service avec un chiffre d'affaires inférieur à 126 000€.

Pour la première catégorie, l'exonération de la plus-value sera totale si le chiffre d'affaire est inférieur à 250 000€ et partielle si compris entre 250 000€ et 350 000€. Pour les entreprises de prestations de service, elle sera totale si le chiffre d'affaire est inférieur à 90 000€ et partielle si compris entre 90 000 et 126 000€.

Le dernier régime de faveur profite uniquement aux entrepreneurs individuels, qui on le verra plus tard, n'ont comme seul choix de céder leur fonds de commerce dans un objectif de transmission de leur affaire. L'exonération des plus-values à la suite de la vente du fonds de commerce est totale en cas de départ à la retraite, après au moins 5 ans d'exercice au sein de l'entreprise et à condition d'avoir fait valoir ses droits de départ à la retraite 24 mois avant ou après la date effective de la cession.

Dans le cadre d'une transmission du fonds de commerce à titre gratuit, l'imposition reste la même, ainsi que les régimes de faveur hormis celui concernant le départ à la retraite qui n'est pas applicable.

➤ Conservation des locaux d'exploitation si le cédant en est propriétaire :

L'un des autres points positifs jouant en la faveur de la transmission de son entreprise par la cession du fonds de commerce, peut être le fait qu'elle permet au cédant de conserver la propriété de l'immeuble dans lequel était exercée l'activité, si ce dernier en était propriétaire.

En effet, la cession du fonds de commerce ne comporte uniquement sur des éléments tels que la zone de chalandise, la clientèle, le droit au bail etc... et non sur l'actif et le passif de l'entreprise. Or, dans le passif nous pouvons retrouver si c'est le cas, l'immeuble dont lequel l'entreprise est propriétaire et exerce son activité. De ce fait, le cédant continuera d'être propriétaire de cet immeuble et en percevra les fruits que sont les loyers négociés dans le droit au bail.

➤ Le compte séquestre qui retarde la disponibilité des fruits de la vente :

Un autre frein auquel peut faire face le cédant lors de la vente du fonds de commerce, est la disponibilité des fruits de la vente qui est loin d'être aussi immédiate que lors de la cession des droits sociaux. En effet, une fois la vente du fonds de commerce effectuée, les produits de la vente sont placés sur un compte séquestre afin d'informer les tiers, notamment les créanciers du cédant, de la vente du fonds de commerce afin de pouvoir recouvrer de leurs créances. En général, le délai de blocage des fonds est estimé entre 3 et 5 mois, ce qui peut éventuellement poser un problème si le cédant avait un besoin urgent de liquidité dans l'optique de faire face à un imprévu ou acquérir une nouvelle affaire.

Point de vue de la banque du cédant :

- Comme énoncé, le blocage des fruits de la cession du fonds de commerce sur un compte séquestre peut s'avérer être une difficulté rencontrée par notre client.

C'est pourquoi, il est important d'identifier les raisons de la transmission de son entreprise et ses projets post-cession afin de l'accompagner au mieux dans ces derniers. Si l'entreprise du cédant est solvable et ne doit donc rien à ses créanciers, il peut être judicieux de lui proposer un financement pour répondre à son besoin de liquidité et prendre en garantie une partie des fruits de la vente en placement ou même rembourser une fraction de l'emprunt.

- Dans un aspect plus économique pour la banque, le fait que notre client ne puisse pas percevoir les fruits de sa vente immédiatement est un manque à gagner puisque durant ce délai il est impossible pour nous de bénéficier des fonds et de les exploiter.

- Bien évidemment, la cession du fonds de commerce est toujours une bonne opportunité d'entrer en relation avec l'acquéreur, si possible par le biais de la recommandation de notre client vendeur.

B) Le point de vue de l'acquéreur

➤ Les avantages fiscaux :

En choisissant d'opter pour l'acquisition du fonds de commerce de l'entreprise, comme lors de l'achat des droits sociaux, l'acquéreur est confronté au paiement de droits d'enregistrement. Le paiement de ces droits concerne tout type d'acquéreur, que ce soit un membre de la famille du cédant, un salarié de l'entreprise ou une tiers personne et peu importe la manière dont l'entreprise est transmise, à titre onéreuse ou gratuite.

Le montant des droits d'enregistrement dépend alors du prix de vente du fonds de commerce : les droits d'enregistrement s'élèvent à 0% du prix de vente si ce dernier est inférieur à 23 000€, 3% pour un prix compris entre 23 000€ et 200 000€ et 5% pour un prix supérieur à 200 000€. Par exemple, pour un fonds de commerce cédé à 250 000€, le montant des droits sera de 7 810€ : $(3\% * 177\ 000) + (5\% * 50\ 000)$.

Comme depuis le début de notre analyse, l'acquéreur a la possibilité de bénéficier d'un régime de faveur afin de réduire le cout des droits d'enregistrement lors de l'achat du fonds de commerce.

Dans ce cas, ce régime de faveur n'avantage que les repreneurs étant, soit un salarié de l'entreprise transmise, à condition qu'il soit en CDI depuis au moins 2 ans et les proches du cédant, conjoint ou partenaire pacsé, ascendants ou descendant et frères et sœurs. L'acquisition du fonds de commerce par un tiers, ne se voit pas bénéficier de cet avantage fiscal. A noter que, ce régime de faveur ne s'appliquera qu'à conditions que l'acquéreur continue l'exploitation du fonds de commerce pendant au moins 5 ans, afin d'éviter la pratique de l'achat-revente de fonds de commerce dans le but de profiter de la plus-value.

En respectant ces conditions, l'acquéreur pourra alors bénéficier d'un abattement d'un montant de 300 000€ sur le prix de vente du fonds de commerce avant le calcul du cout des droits d'enregistrement. Dans le cas de notre exemple précédant, pour un fonds de commerce

p. 26

vendu à 250 000€, si l'acquéreur est un salarié de l'entreprise ou proche du cédant, il ne paiera donc pas de droits d'enregistrement étant donné que le prix de vente est couvert par l'abattement de 300 000€.

Encore une fois, le fait de pouvoir profiter d'un régime de faveur, lorsque l'on remplit les conditions requises, présente un avantage conséquent pour l'acheteur d'acquérir le fonds de commerce de l'entreprise transmise.

➤ Le rachat d'un fonds de commerce en difficulté, possibilité de réaliser une bonne affaire :

Un autre avantage de taille, qui est l'une des raisons principales poussant l'acquéreur à privilégier l'achat du fonds de commerce plutôt que les droits sociaux : la possibilité de racheter un fonds de commerce en difficulté peut être l'occasion de réaliser une bonne affaire.

En effet, comme évoqué dans l'introduction, chaque entreprise suit un cycle de vie, durant lequel il peut arriver qu'elle rencontre des difficultés. Une entreprise dont le concept s'essouffle, des mauvaises décisions de gestion, une inadéquation entre offre et demande, tous ces facteurs conduisent souvent à une baisse de rentabilité et peuvent découler sur la vente du fonds de commerce.

Il arrive aussi que l'entreprise, à la suite de ce souci de rentabilité, ne puisse plus faire face à ses dettes et donc répondre à ses créanciers, ce qui entraînera un redressement ou encore une liquidation judiciaire. Dans ce cas, elle sera contrainte de mettre son fonds de commerce en vente, souvent cette opération s'effectue sous la forme de vente aux enchères.

Forcément, un fonds de commerce en perte de liquidité ou placé sous redressement ou liquidation judiciaire sera vendu bien moins cher qu'un fonds de commerce en bonne santé.

L'acquéreur de ce fonds de commerce peut alors bénéficier de tous les avantages de la cession du fonds à prix réduit, notamment l'emplacement de l'affaire qui peut être de marque et correspondra davantage à l'exercice de son activité que la précédente.

En guise d'exemple, nous avons financé une brasserie alsacienne dans un quartier de Strasbourg présentant peu de concurrence qui rachetait un fonds de commerce d'un restaurant

de spécialité asiatique, qui lui n'avait pas su s'intégrer au marché par cause de concurrence déjà présente. On voit donc ici, que l'emplacement ne jouait pas en la faveur de la première affaire mais a été un atout majeur lors de l'acquisition du fonds de commerce par la brasserie, puisque pour elle c'est un emplacement premium du fait de la faible concurrence.

De plus, si l'acquéreur parvient à bien exploiter le fonds de commerce acquis à bas prix, en adaptant son activité à son environnement et la demande de ses clients, la valeur du fonds de commerce sera d'autant plus importante que lors de l'achat. Ce qui lui permettra lors de la revente du fonds de commerce au cas échéant, de réaliser une plus-value d'autant plus conséquente étant donné la faible valeur du prix d'acquisition.

➤ Le sort des contrats en cours avec les fournisseurs :

Aussi, dans l'acquisition du fonds de commerce, ne sont pas compris les contrats négociés avec les fournisseurs, à l'inverse d'une cession de droits sociaux. C'est donc à l'acquéreur de négocier les nouveaux contrats, ce qui peut présenter une bonne opportunité.

En effet, il peut tout d'abord rattacher à cette nouvelle affaire des fournisseurs avec lesquels il avait déjà pu travailler lors de l'exercice des affaires précédentes si c'est le cas. Sinon, c'est également une bonne occasion de faire jouer la concurrence, surtout si elle est forte afin d'obtenir les meilleurs prix et d'augmenter sa marge.

Cependant, il est vrai que si l'affaire précédente bénéficiait d'avantages vis-à-vis des fournisseurs, l'acquéreur ne pourra en bénéficier, c'est pourquoi il est toujours envisageable de convenir un accord avec le cédant et les fournisseurs afin de conserver les contrats en cours.

➤ Le sort du bail commercial :

Autre élément compris dans le fonds de commerce, le droit au bail commercial. En temps normal, le bail commercial n'interdit pas le cessionnaire du fonds à céder le bail à l'acquéreur puisque la clause de solidarité, si elle est mise en place, permet au bailleur de se retourner vers le cédant du fonds si l'acquéreur ne peut pas payer les loyers demandés. La clause de solidarité prend fin à l'expiration du bail ou en cas de renouvellement du bail au profit de l'acquéreur,

p. 28

sauf si le vendeur a pris l'engagement de garantir les nouveaux loyers. En revanche, elle continue à s'appliquer jusqu'à l'expiration du bail tacitement reconduit.

Comme énoncé, cette situation s'applique en temps normal mais il peut arriver que le bailleur s'oppose à la transmission du bail commercial entre le cédant et l'acquéreur, très souvent pour pouvoir profiter du changement de locataire pour augmenter le prix du loyer. Dans ce cas, la charge de loyer annuelle sera donc plus élevée pour l'acquéreur que ce qu'elle était précédemment, d'où l'intérêt de négocier avec le bailleur le transfert du bail commercial lors de la cession du fonds pour éviter ce surplus de charge.

➤ Une dépense pas uniquement limitée au prix du fonds de commerce :

Un autre point important, lors des différents rachats de fonds de commerce auxquels j'ai pu être confronté durant cette année, très souvent l'enveloppe demandée par l'acquéreur n'était pas limitée au prix d'achat du fonds de commerce.

En effet, l'acquéreur dans son projet d'acquisition de l'entreprise par achat du fonds ne doit pas uniquement se limiter à l'achat du fonds mais également apporter une plus-value par rapport à l'affaire précédente qui n'a peut-être pas eu le succès attendu vis-à-vis des clients. Le surplus financier sera essentiellement dédié à des travaux, comme par exemple pour la rénovation de la devanture de commerce afin d'attirer les clients et se différencier de l'affaire précédente, un aménagement du site internet pour élargir la visibilité de l'affaire.

Aussi, il peut être demandé par la banque, d'apporter un minimum de trésorerie pour le début de l'activité.

C'est ainsi que très souvent lors de la présentation du plan de financement de l'acquéreur à la banque sollicitée, le montant total des besoins est essentiellement composé du prix d'achat du fonds de commerce mais une partie non négligeable est aussi consacrée aux travaux et au besoin de fonds de roulement.

Le point de vue du banquier de l'acquéreur :

- Possibilité de prendre une garantie sur le nantissement du fonds de commerce :

Comme évoqué lors de notre analyse du point de vue du banquier de l'acquéreur dans le cadre d'une acquisition de droits sociaux, il était alors impossible d'obtenir une garantie supplémentaire qu'autre que la caution personnelle de l'acheteur ou d'un organisme de cautionnement.

Effectivement, il est possible et même inévitable pour la banque de mettre en place un nantissement du fonds de commerce afin de se prémunir des risques éventuels.

Le nantissement du fonds de commerce donne le droit à la banque de s'opposer à la vente du fonds si elle considère que le prix est trop inférieur à sa valeur, ce qui peut être le cas si le cédant cède son fonds à une connaissance à un tarif préférentiel.

Cette garantie permet également à la banque de figurer parmi les créanciers privilégiés lors de la cession du fonds quant au remboursement des dettes contractées par le client. La possibilité pour la banque de pouvoir bénéficier d'une garantie sur la valeur du fonds de commerce permet d'être un peu plus « laxiste » sur la faisabilité du financement à projet égal que lors d'un financement d'acquisition de droits sociaux.

A titre d'exemple, nous avons eu la sollicitation de la part d'une prospecte travaillant dans la mode auparavant, voulant se reconvertir dans la restauration. Pour cela, elle nous a présenté son projet d'un rachat de fonds de commerce en redressement judiciaire qui représentait un emplacement de premier cri pour l'exercice de son activité.

Après étude du projet de la cliente, nous avons donné notre avis favorable quant au financement de ce dernier, non seulement car la cliente semblait impliquée et motivée par son projet, aussi puisque tant financièrement qu'économiquement le projet était réalisable mais surtout parce qu'il était possible de prendre une garantie sur le fonds de commerce.

En résumé, nous sommes plus enclins à financer des projets de reconversion, si bien sur nous sommes certains que le remboursement de nos échéances est assuré, dans le cadre d'une acquisition du fonds de commerce plutôt que des droits sociaux, grâce au nantissement du fonds de commerce.

- Prospection du cédant du fonds de commerce :

Comme précédemment, une des missions du conseiller est de développer son portefeuille et cette cession de fonds de commerce présente une bonne opportunité. De plus, si l'acquéreur a établi une bonne relation avec le cédant, nous pouvons bénéficier de la recommandation de ce dernier pour récupérer les fruits de la vente et proposer de développer la relation.

Conclusion

La transmission de l'entreprise est une étape inévitable et primordiale pour le gérant de cette dernière. Il existe deux solutions majeures pour céder son affaire, la transmission du fonds de commerce ou alors la cession des droits sociaux.

Dans un modèle économique où la tendance penchait plus vers la cession du fonds de commerce, nous avons pu observer une démocratisation de la cession de droits sociaux afin de transmettre son entreprise.

Nous nous sommes alors demandé s'il était plus avantageux de céder ses droits sociaux à l'instar de son fonds de commerce et ce pour les deux parties prenantes que sont le vendeur et l'acquéreur, sans oublier à chaque fois de préciser l'intérêt du banquier de chaque acteur économique.

Nous avons, dans un premier temps pu constater que le vendeur et l'acquéreur des droits sociaux bénéficient tous deux de régime de faveur quant à la fiscalité mise en place. Le cédant pourra compter sur la réception rapide des fruits de la vente et s'acquittera également des dettes dans la limite de la garantie actif passif. L'acquéreur quant à lui bénéficie de cette garantie afin de se prémunir contre l'apparition de dettes imprévues et conservera la notoriété gagnée par l'entreprise.

Dans un second temps, nous avons vu que comme pour la cession de droits sociaux, le cédant et l'acquéreur peuvent profiter des régimes de faveur pour réduire le coût fiscal de l'opération. L'acquéreur a l'occasion de réaliser une bonne affaire en achetant un fonds de commerce en baisse de rentabilité pouvant lui offrir un emplacement de première classe pour l'exercice de son activité. Le cédant, malgré le blocage des fruits de la vente du fonds sur un compte séquestre, peut conserver la propriété des locaux d'exploitation tout en percevant les loyers.

L'une des missions principales du banquier, est d'accompagner son client dans ses projets, que ce soit après la cession de son affaire ou bien une fois l'entreprise acquise et la volonté de développer cette dernière. Evidemment, l'intérêt premier pour le conseiller est d'essayer d'entrer en relation avec le vendeur ou l'acquéreur non-client du portefeuille, afin de récupérer les fruits de la vente ou de continuer à travailler avec l'entreprise transmise.

Pour répondre à la problématique posée, le choix de la transmission de l'entreprise par cession de droits sociaux ou par cession du fonds de commerce est relatif à chaque client et à la santé tant économique que financière de l'entreprise. Toutefois, il est non contestable que pour le cédant,

p. 31

l'option de la transmission de l'entreprise par cession de droits sociaux semble être plus avantageuse que la vente du fonds de commerce.

Pour l'acquéreur, le choix est plus complexe puisque les deux moyens de transmission se valent, entre la possibilité de réaliser une bonne affaire en acquérant un fonds en difficulté ou en réduisant le cout fiscal par la création d'une holding.

Enfin, pour le banquier, le risque est un facteur omniprésent dans le métier, un des moyens pour compenser le risque prit lors d'un financement est la mise en place de garantie. Dans le cadre de la transmission par cession de fonds de commerce, il est quasiment systématique de saisir un nantissement sur le fonds pour assurer le remboursement de nos créances notamment lorsque le fonds est en perte de rentabilité. Lors d'une cession de droits sociaux, il est impossible pour nous de prendre une garantie sur ces mêmes droits.

De ce fait, il est évident que du point du vue du banquier, il est préférable de financer une transmission d'entreprise par cession de fonds que de droits sociaux.

Nous sommes arrivés au terme de de notre analyse traitant de la transmission des entreprises, qui intervient généralement lors du départ à la retraite de l'entrepreneur individuel ou du dirigeant.

Il peut être intéressant alors de se pencher sur tous les dispositifs existants permettant d'accorder une « seconde vie » à l'entreprise, que ce soit la possibilité de fusionner avec une autre société, ou à l'inverse la scission qui sépare une entité en deux, ou encore l'apport partiel d'actif.

Bibliographie

De La Villeguérin, Y. (2020). *Transmission d'entreprise*. Revue fiduciaire

Législation, Code général des Impôts

<https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/cession-de-titres/fiscalite-cession-de-parts-sociales/>

<https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/cession-transmission-entreprise/>

<https://www.village-justice.com/articles/bien-organiser-cession-fonds-commerce-point-vue-juridique-fiscal,25733.html>

<https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F23507>

https://lentreprise.lexpress.fr/gestion-fiscalite/droit-des-affaires/vendre-le-fonds-ou-les-parts-sociales_1536010.html

<http://www.cession-entreprise.com/conseils/la-cession-de-droits-sociaux-et-la-cession-du-fonds-de-commerce-1.html>

<https://www.memoireonline.com/10/08/1559/assimilation-cession-droits-sociaux-cession-fond-commerce-societe.html>

<https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/abattement-pour-duree-de-detention-cession-de-titres/.html>

