

transentreprise

REPRENDRE ET CÉDER UNE ENTREPRISE

Guide pratique de **la Reprise**

Édition 2016-2017



www.transentreprise.com

Vous souhaitez reprendre une entreprise

Ce guide est mis à votre disposition par votre **Chambre de Commerce et d'Industrie** ou votre **Chambre de Métiers et de l'Artisanat**.

En vous aidant à vous poser les « bonnes questions », ce guide contribuera à la préparation et à la réussite de votre projet de reprise.

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,
- Elaborer votre dossier de reprise.

Créez-vous un compte gratuit sur 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 recherches,
- au service de recherche personnalisée. Vos coordonnées et votre projet de reprise seront communiqués aux CCI et CMA ainsi qu'à leurs partenaires professionnels.

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 au mieux 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.

Réalisé par le réseau TRANSENTPREPRISE, le « Guide Pratique de la Reprise » ne se substitue bien évidemment pas aux conseils de spécialistes : il vous encourage, au contraire, à aller les consulter en vous facilitant les premiers contacts.

Un réseau pour vous accompagner

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 pure :

- 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.

Les Chambres de Commerce et d'Industrie et les Chambres de Métiers et de l'Artisanat, en partenariat avec les professionnels de la transmission, vous accompagnent tout au long de votre reprise d'entreprise pour maximiser sa réussite :

- en amont de la reprise, par la bourse d'affaires à reprendre qu'elles gèrent, transentreprise.com,
- pendant la reprise, par l'accompagnement dans les démarches et formalités nécessaires,
- après la reprise, par le conseil approprié à chaque situation.



Sommaire



Votre évaluation personnelle

8

Quelques questions clés à vous poser

9

Faites le point sur vos points forts et vos points faibles

10



Les étapes de la reprise

11



TROUVER VOTRE ENTREPRISE

12

Que recherchez-vous ?

12

- Les critères à définir le plus précisément possible 12
- Comment trouver ? 12
- Comment choisir ? 12



DIAGNOSTIQUER L'AFFAIRE

13

La collecte d'informations

13

- Les aspects commerciaux, économiques, contractuels, humains... 13
- Les enjeux environnementaux de la transmission d'entreprise 13

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

14

L'évaluation de l'entreprise

15

- Méthode des barèmes appliqués à l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) 15
- Méthode découlant de la capacité de l'entreprise à rembourser un emprunt 16
- Méthode des comparables 16
- Méthode de l'Actif Net Corrigé (ANC) ou Actif Net Réévalué (ANR) 16
- Méthode du Goodwill 17



Sommaire

> FORMALISER VOTRE PROJET DE REPRISE 18

Les aspects financiers 18

- Le plan de financement 18
 - Établir le plan de financement
 - Demander un financement bancaire
 - Le dossier bancaire
- Les comptes prévisionnels 19
- Des aides à la reprise 20
 - Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise (NACRE) 20
 - Aide au Chômeur Créant ou Reprenant une entreprise (ACCRE) 21
 - Aide à la Reprise ou à la Création d'Entreprise (ARCE) ou maintien des allocations chômage 22
 - Le prêt d'honneur 23
 - Le Fonds de Garantie à l'Initiative des Femmes (FGIF) 23
 - Aide à la création d'entreprise par une personne handicapée 23

Les aspects juridiques, fiscaux et sociaux de la reprise 24

- Transmission familiale ou donation 24
- Achat d'un fonds de commerce ou de parts sociales 24
 - Achat du fonds de commerce
 - Achat de parts sociales
- Achat du pas-de-porte ou du droit au bail 25
- Location-gérance 26
- L'aspect fiscal (lié à la transmission à titre onéreux) : les droits de mutation 28
 - Droits de mutation en cas d'achat de fonds de commerce, de clientèle ou de droit au bail 28
 - Droits de mutation en cas de reprise d'une société 28
 - Exonération de droits de mutation en cas de cession d'une entreprise à un salarié ou à un membre de la famille 28
- L'aspect fiscal (lié à la transmission à titre gratuit) : les droits de mutation 29
- Le contexte social 29

Les préalables à l'acte de cession**30**

- La lettre d'intention 30
- La promesse de vente, le protocole d'accord, le compromis de vente 30
 - La promesse unilatérale de vente, appelée « promesse de vente »
 - Le protocole d'accord
 - La promesse synallagmatique d'acheter ou de vendre, appelée « compromis de vente »

L'acte de vente**32**

- L'acte de vente 32
- Le paiement 32

**Démarrer l'activité****33****Le statut juridique : entreprise individuelle ou société ?****33**

- Entreprise individuelle 33
- EURL ou Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée 35
- SARL ou Société à Responsabilité Limitée 35
- Société par Actions Simplifiée (SAS) 35
- Société Anonyme (SA) 35
- SNC ou Société en Nom Collectif 35

La fiscalité**37**

- Imposition sur les bénéfices 37
- Régime fiscal 37

La protection sociale**39**

- Non-salarié 39
- Salarié 39

Les formalités**41**

LE PROJET



**REPRENDRE UNE
ENTREPRISE**



**ÉVALUER
L'ADÉQUATION
HOMME / PROJET**



**TROUVER UNE
ENTREPRISE**



L'ENTREPRISE



DÉMARRER L'ACTIVITÉ

- Statut juridique
- Fiscalité
- Protection sociale
- Formalités



CONCRÉTISER LA REPRISE

Signature des actes



FORMALISER LE PROJET

Aspects financier, juridique, fiscal, social

DIAGNOSTIQUER ET ÉVALUER L'AFFAIRE

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



NÉGOCIER LA REPRISE





Votre évaluation personnelle

Préalablement 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 et vos faiblesses 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
Le savoir-faire professionnel		
• la qualification dans le métier		
• le parcours professionnel		
• la connaissance du secteur d'activité		
Les aptitudes commerciales		
• les compétences commerciales		
• la connaissance de la zone d'implantation		
• la capacité à vendre		
• la maîtrise des informations commerciales		
Les connaissances de gestionnaire		
• les connaissances juridiques		
• les compétences en gestion		
• les prévisions financières		
• les besoins en formation		
L'environnement humain		
• l'environnement familial		
• les relations personnelles et professionnelles		
Les qualités pour entreprendre		
• les motivations pour entreprendre		
• le potentiel personnel		



Les étapes 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...

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 de reprise**
- ④ Concrétiser la reprise**





Que recherchez-vous ?

• Les critères à définir le plus précisément possible :

- l'activité recherchée,
- la zone géographique d'implantation (rurale, urbaine, périurbaine...),
- 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.

• 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, les sites Internet généralistes et spécialisés.

• 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.

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.

Attention

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 correspondant Chambre de Commerce et d'Industrie ou Chambre de Métiers et de l'Artisanat.



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),
- la copie des contrats de concession ou de franchise, 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 en terme 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 page 13 - « les enjeux environnementaux de la transmission d'entreprise »),
- les obligations liées aux professions réglementées.

Plus d'informations :

<http://www.afecreation.fr/pid803/activites-reglementees.html>

ou

<https://www.guichet-entreprises.fr/fiches-activites/>

- le personnel de l'entreprise : contrat de travail, savoir-faire, 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 et de l'analyse des points forts et des points faibles de l'entreprise, 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**

qui 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**, principalement utilisée dans les évaluations de PME, est une méthode mixte combinant 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 :

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

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, compris entre 0,5 et 5, 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.

■ 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 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 cependant 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.

■ 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 :

- ré-évaluation des biens ayant pris ou perdu de la valeur (immobilier, terrain, fonds de commerce, stocks...),

- ré-intégration 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.





Formaliser votre projet de reprise

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

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 de rachat 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 déblocages 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 aides éventuelles (subventions, prêts d'honneur, avances remboursables, bonifications d'intérêts...),
- le ou les emprunts qui assureront l'équilibre du plan de financement.

Ceux-ci peuvent provenir de votre univers proche (famille, ami) ou, le plus souvent, d'un établissement bancaire. Un troisième type d'emprunt peut parfois être consenti par le vendeur au travers des délais de paiement qu'il peut vous octroyer (crédit vendeur).

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
Prix d'achat de l'entreprise Frais d'établissement (par ex. : droits de mutation, frais de conseils, immatriculation, publicité...) Matériel et outillage Travaux éventuels Stocks à reprendre ou à constituer Besoin en fonds de roulement Trésorerie de départ	Apport personnel Emprunts bancaires Aides familiales Autres aides (prêt d'honneur, aide Pôle Emploi, par exemple)
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.

À toutes fins utiles, nous vous conseillons de réfléchir au montage financier de votre affaire et de penser au dossier bancaire qui sera nécessaire pour solliciter le financement auprès de l'établissement de crédit.

• 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 ;
- **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.

■ 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 affaire 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.

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.

Enfin, il est parfois procédé au calcul du seuil de rentabilité « par la marge ». Cette notion de marge,

■ Des aides à la reprise

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

A compter du 01.01.17, l'accompagnement à la création/reprise d'entreprise sera une compétence dévolue aux Régions.

Pour en savoir plus, rapprochez-vous de votre Conseil Régional.

En attendant la mise en place des offres régionales de soutien aux créateurs/repreneurs, les phases d'accompagnement en cours au 31.12.16 seront exécutées jusqu'à leur terme.

Le dispositif Nacre proposait un parcours d'accompagnement d'une durée d'au moins trois ans s'articulant autour de trois phases :

- Aide au montage du projet (4 à 6 mois).
- Appui pour le financement du projet (4 à 6 mois).
- Appui au développement de l'entreprise (3 ans).

Il visait à donner au créateur / repreneur toutes les chances pour mener à bien son projet :

- une aide à la finalisation du projet de création ou de reprise d'entreprise ;
- un appui systématique pour établir des relations de qualité avec une banque (prêt, services bancaires...), via notamment un apport au créateur-repreneur (prêt à taux zéro Nacre) ;
- un accompagnement « post-crédation » d'une durée de trois ans après la création ou la reprise de l'entreprise.

• Aide au Chômeur Créant ou Reprenant une entreprise (ACCRE)

L'aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise consiste en :

• **Une exonération de certaines charges sociales pendant un an** (assurance maladie, maternité, invalidité et décès, prestations familiales, assurance vieillesse de base) ... Cette durée peut toutefois être portée à 24 mois sous certaines conditions.

- Pour les entreprises créées ou reprises avant le 01.01.17, l'exonération porte sur la partie des revenus ou rémunérations ne dépassant pas 120 % du Smic. Si le bénéficiaire relève d'un régime de salariés, l'exonération porte sur les cotisations salariales et patronales.
- Pour les entreprises créées ou reprises à compter du 01.01.17, l'aide est réservée aux personnes éligibles à l'exonération ACCRE dont les revenus d'activité sont inférieurs au plafond annuel de la sécurité sociale soit 39 228 € en 2017.

L'exonération est :

- totale lorsque le revenu annuel, ou la rémunération, du bénéficiaire est inférieur ou égal aux 3/4 du plafond annuel de la sécurité sociale, soit 29 421 € pour 2017 ;
- partielle et dégressive quand son revenu annuel, ou rémunération, est supérieur au 3/4 % du plafond annuel de la sécurité sociale, soit un revenu compris entre 29 421 € et 39 227 € pour 2017 ;
- nulle lorsque le revenu annuel, ou la rémunération, sera au moins égal au plafond de la sécurité sociale, c'est-à-dire 39 228 €.

• **Le maintien de certains minima sociaux** (RSA, ASS, ATA), pendant les premiers mois d'activité de l'entreprise

Peuvent en bénéficier, sous certaines conditions :

- les demandeurs d'emploi indemnisés par Pôle Emploi ou susceptibles de l'être ;
- les personnes non indemnisées, inscrites en tant que demandeur d'emploi depuis au moins 6 mois au cours des 18 derniers mois ;

- les bénéficiaires de l'allocation temporaire d'attente (ATA) ; du RSA, ou ayant un conjoint ou concubin qui en bénéficie, de l'allocation de solidarité spécifique (ASS) ou de la prestation partagée d'éducation de l'enfant (PrePareE) ;

- les jeunes de 18 à 25 ans et personnes de moins de 30 ans non indemnisées ou handicapées ;

- les salariés reprenant leur entreprise en redressement ou liquidation judiciaire ;

- les titulaires d'un contrat d'appui au projet d'entreprise (CAPE) remplissant une des conditions ci-dessus ;

- les personnes créant une entreprise dans un quartier prioritaire de la politique de la ville (QPV).

A compter du 01.01.07 (Loi de financement de la Sécurité Sociale du 23.12.16), sont également éligibles à l'ACCRE :

- les personnes salariées ou licenciées d'une entreprise en procédure collective reprenant une entreprise (pas nécessairement leur entreprise d'origine),
- les personnes reprenant une entreprise dans un quartier prioritaire de la politique de la ville.

Les bénéficiaires doivent créer ou reprendre une entreprise sous forme d'entreprise individuelle ou de société.



Le créateur/repreneur doit exercer effectivement le contrôle de l'entreprise :

- soit détenir plus de 50 % du capital seul ou avec son conjoint, son partenaire pacsé ou son concubin, ses ascendants ou ses descendants, avec au moins 35 % à titre personnel ;
- soit être dirigeant dans la société et détenir au moins 1/3 du capital seul ou avec son conjoint, son partenaire pacsé, ses ascendants ou ses descendants, avec au moins 25 % à titre personnel, sous réserve qu'un autre associé ne détienne pas directement ou indirectement plus de la moitié du capital.

Sous certaines conditions, plusieurs personnes peuvent obtenir séparément l'aide pour un seul et même projet.

• 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 ses allocations chômage limitée dans le temps.

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

Depuis avril 2015, le montant de cette aide, versée par Pôle Emploi, est égale à 45 % des allocations chômage restant dues :

- au jour de la création ou de la reprise d'entreprise,
- ou à la date d'obtention de l'Accre si cette date est postérieure à la date de création/reprise de l'entreprise.

Elle est versée en deux fois :

- pour moitié à la date de début d'activité,
- le solde, 6 mois après sous réserve que l'intéressé exerce toujours l'activité au titre de laquelle l'aide a été accordée.

Pour bénéficier de cette aide, le créateur/repreneur doit avoir obtenu l'Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprises (ACCRe).

Une fois l'immatriculation ou la déclaration d'activité réalisée auprès du CFE, le créateur ou le repreneur

Le dossier de demande d'ACCRe doit être déposé au Centre de formalités des entreprises (CFE) soit au moment du dépôt de la déclaration d'immatriculation ou de la déclaration d'activité soit, au plus tard, le 45^{ème} jour suivant le dépôt de cette déclaration.

L'attribution de l'Accre permet de bénéficier d'une aide au montage, à la structuration financière et au démarrage de votre activité dans le cadre du nouvel accompagnement pour la création ou la reprise d'entreprise (Nacre).

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.

En cas de cessation d'activité de l'entreprise, le demandeur d'emploi retrouve les droits à allocations chômage qui lui restaient à la veille de la création/reprise de son entreprise. Ces droits sont toutefois diminués du montant de l'ARCE qui lui a été versée.

• 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 doit pas bénéficier de l'ARCE.

• Le prêt d'honneur

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

Il a pour vocation de conforter l'apport du porteur de projet et jouer un effet de levier pour l'obtention d'un financement bancaire.

Les critères de recevabilité concernant le porteur de projet et le montant du prêt varient d'une plateforme d'initiative à l'autre en fonction des spécificités locales (à noter que le montant moyen d'un prêt d'honneur Plateforme Initiative est d'environ 8 000 €).

Pour en savoir + : www.initiative-france.fr

• Le Fonds de Garantie à l'Initiative des Femmes (FGIF)

Il s'agit d'un dispositif de garantie financière en faveur des femmes qui créent, reprennent ou développent une entreprise et ce quels que soient le statut de la créatrice (salariée, demandeur d'emploi...), la forme juridique de l'entreprise, son secteur d'activité...

La responsabilité de l'entreprise doit être assumée en titre et en fait par une femme et l'entreprise bénéficiaire doit avoir été créée ou reprise depuis moins de 5 ans.

Le FGIF garantit des prêts répondant aux critères suivants :

- Prêt de 2 à 7 ans.
- Montant du prêt garanti : 5 000 € minimum. Le montant de garantie maximal par entreprise est de 45 000 €, depuis le 1^{er} juillet 2015 (mais le montant du prêt peut être supérieur).

- Taux de couverture du prêt par le FGIF : la quotité garantie maximale est de 70 %.

Le coût total de la garantie s'élève à 2,5 % du montant garanti.

Les cautions personnelles sur les prêts garantis par le FGIF sont exclues.

Pour en savoir + :

France Active Garantie (www.franceactive.org), Initiative France (www.initiative-france.fr) ou la Délégation aux Droits des Femmes (en Préfecture).

• Aide à la création d'entreprise par une personne handicapée

Cette aide, délivrée par l'AGEFIPH, s'adresse aux personnes handicapées inscrites au Pôle Emploi qui créent ou reprennent une entreprise (publics visés à l'article L5213-133 du code du travail).

Le créateur handicapé doit :

- Être dirigeant de la future entreprise, quel que soit son statut (SARL, EURL, SASU, micro-entreprise,... sauf association Loi 1901).
- Dans le cas d'une société, détenir au moins 50 % du capital, seul ou en famille (conjoint, ascendants et descendants de l'intéressé), avec plus de 30 % à titre personnel.

- 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 peut être proposé selon les besoins.

- Une trousse de 1^{ère} assurance comprenant trois garanties : multirisque professionnelle, prévoyance (accident, maladie) et santé (soins médicaux, dentaires et hospitalisation).

Précisions :

Cette aide visant à faciliter le démarrage de l'entreprise, elle ne peut être sollicitée qu'avant l'inscription au Centre de Formalités des Entreprises.

Contenu :

- Aide financière forfaitaire, au démarrage de l'activité, de 5 000 €, en complément d'un apport personnel de 1 500 € minimum.

Les aspects juridiques, fiscaux et sociaux de la reprise

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.

■ Transmission familiale ou donation

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'or-

ganiser, 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 ». Il est donc important de connaître cette notion indépendante de toute conception de location ou d'achat de murs.

En achetant un fonds de commerce, 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 sociale, du 7 juillet 2009, n°05-21322).



Les éléments constitutifs du fonds de commerce :

LES ÉLÉMENTS INCORPORELS (LES PLUS DÉTERMINANTS)	LES ÉLÉMENTS CORPORELS
• La clientèle. • Le nom commercial, l'enseigne. • Le droit au bail et, le cas échéant, les éléments spécifiques : nom de domaine, marque, brevets, licences, contrats de concession ou de franchise.	• 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.
ATTENTION • À leur spécificité. • Aux activités réglementées.	ATTENTION • Ne pas inclure dans cette liste le matériel faisant l'objet d'un crédit bail. • La valeur du stock n'est généralement pas comprise dans la valeur du fonds.

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

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.

Le contrat de location-gérance est établi entre le propriétaire du fonds et le 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 pour définir les obligations réciproques.

Le recours à la location-gérance a été facilité par :

- l'Ordonnance du 27 mars 2004 :
- le propriétaire du fonds doit avoir exploité personnellement le fonds pendant au moins 2 ans,
- et demander l'autorisation du propriétaire des locaux si le bailleur du fonds est titulaire d'un bail commercial imposant une exploitation personnelle du fonds dans les locaux loués.

- l'article 144 de la loi n° 2016-1691 du 09/12/16 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique. Jusqu'à présent, le loueur d'un fonds était solidairement responsable, avec le locataire-gérant, des dettes contractées par celui-ci à l'occasion de l'exploitation du fonds pendant six mois à compter de la publication du contrat. Le loueur était aussi solidairement responsable, avec le locataire-gérant, des impôts directs dus dans le cadre de l'exploitation du fonds. Pour les contrats de location-gérance publiés depuis le 11 décembre 2016, cette solidarité cesse dès la publication du contrat.

À noter également, le conjoint qui a participé à l'exploitation du fonds pendant 2 ans au minimum et qui le récupère (à la suite d'un décès ou d'un divorce, par exemple) peut désormais le mettre en location-gérance.

Attention, certaines activités exigent que le fonds soit exploité personnellement par son propriétaire (pharmacie, débit de tabac...) 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 L121-10).

Le bail commercial, l'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.

Le 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 loca-

tions 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 relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises - dite « loi Pinel » - modifie sensiblement la réglementation des baux commerciaux.

Voici un aperçu des principales nouveautés :

- les baux conclus ou renouvelés depuis le 1^{er} septembre 2014, 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, etc.).
- 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 3 novembre 2014 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.
- Le locataire bénéficie d'un droit de préférence en cas de vente du commerce. Ainsi, depuis le 1^{er} décembre 2014, le propriétaire bailleur a obligation de proposer l'achat du local à son locataire en priorité.
- Locataires et bailleurs peuvent dorénavant donner congé soit par acte d'huissier, soit par lettre recom-

mandée avec demande d'avis de réception.

- 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 de locaux monovalents (limités à une seule utilisation) et les baux à usage de bureau ou d'entrepôt.
- 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 reprenneur). Auparavant, cette clause n'avait pas de durée limitée.
- 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 reprenneur 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 à partir du 1^{er} septembre 2014.

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 co-propriété.

■ L'aspect fiscal (lié à la transmission à titre onéreux) : les droits de mutation

Si vous achetez un fonds de commerce, un droit au bail ou des titres de société, vous aurez à acquitter des droits de mutation.

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

Tarif des droits en vigueur (au 01.01.2017)	
Prix (ou valeur vénale)	Tarif des droits par tranche ⁽¹⁾
Tranche inférieure à 23 000 €	0 %
Tranche comprise 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 - dorénavant dénommées zones franches urbaines-territoires-entrepreneurs - dans les 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 etc.) bénéficient d'un **abattement** égal, pour chaque part, au rapport entre **23 000 €** et le nombre 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 % x 23 000 €)] x 3 % = 2 655 €.

Ce mode d'imposition intervient quel que soit le régime

fiscal d'imposition des bénéfices (IR ou IS) de la société dont les parts sont acquises.

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 pas actions) **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 exerçant ses fonctions à temps plein ou titulaire d'un contrat d'apprentissage ou figure 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.

■ L'aspect fiscal (lié à la transmission à titre gratuit) : les droits de mutation

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/légataire.

Un abattement fiscal s'applique ensuite selon le lien de parenté (100 000 € en ligne directe par exemple), puis 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 droits de 50 % peut être consentie pour les donations de titres de société ou d'entreprise individuelle compris dans un pacte fiscal « Dutreil » (sous condition d'âge du donateur).

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.

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 L1224-1).

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 (ils seront remboursés ensuite par le cédant).

Attention aux licenciement abusifs. Soyez attentifs au respect du Code du Travail et des conventions collectives.

Toutefois, si 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 (Lois « Hamon » du 31.07.14 et « Macron » du 10.07.15 complétées et les décrets des 28/12/2015 et 04/01/2016).



Les préalables à l'acte de cession

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.

■ La lettre d'intention

Ce n'est pas un point de passage obligé. En effet, 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.

- Elle permet d'encadrer les négociations

Elle précisera :

- 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.

■ 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.

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.

Cette convention doit être constatée, 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 repreneur). La signature du protocole d'accord formalise les termes et les conditions de réalisation de la cession. Elle 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

■ L'acte de vente (article L141 du code du commerce)

L'acte de vente, réalisé devant notaire, avocat ou sous seing privé, fixe les ultimes modalités de la vente. Il doit impérativement comporter les mentions obligatoires suivantes :

- nom du précédent vendeur, date et nature de son acte d'acquisition, prix d'acquisition pour les éléments incorporels et corporels,
- états des privilèges et nantissements rattachés au fonds,
- chiffres d'affaires réalisés au cours des 3 dernières années ou depuis l'acquisition (si moins de 3 ans),
- résultats d'exploitation des 3 dernières années (loi du 22 mars 2012 relative à la simplification du droit),
- bail avec date, durée, nom et adresse du bailleur.

En cas d'omission de ces mentions, la vente peut être annulée à la demande de l'un ou l'autre des contractants. L'inexactitude de ces énonciations peut entraîner la même sanction ou seulement une réduction du prix de vente. Entourez-vous donc d'un maximum de garanties pour la rédaction de cet acte.

Attention

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.

■ 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. Dans ce dernier cas, il est garanti par une inscription de privilège du vendeur et de nantissement de fonds.

Attention

La somme que vous versez au comptant n'est jamais remise au cédant le jour de la vente, afin de respecter les droits des créanciers éventuels qui pourraient se présenter (après parution au Bodacc). Elle est remise au notaire.



Démarrer l'activité

Pour un dirigeant d'entreprise, choisir son statut ne relève pas de la seule problématique juridique.

C'est fondamentalement un choix stratégique car, 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 ?

Selon que vous reprenez une affaire, seul, 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.

Pour en savoir + sur l'EIRL :

www.eirl.fr ou **www.afecreation.fr** ou rapprochez-vous de votre CCI ou CMA.

- La loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques du 6 août 2015, dite « Loi Macron », modifie 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 reste de vigueur.

- Ces nouvelles conditions s'appliquent aux créances professionnelles nées à partir du 7 août 2015.
- L'insaisissabilité n'est pas opposable à l'administration fiscale en cas de manœuvres frauduleuses de l'entrepreneur ou d'inobservation grave et répétée de ses obligations fiscales.

À noter qu'il sera toujours possible à l'entrepreneur qui le souhaite d'engager sa résidence principale, auprès d'une banque par exemple.

D'autres dispositifs de cautionnement existent, pour plus d'informations, rapprochez-vous de votre conseiller CCI / CMA.



■ EURL ou Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

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 et la responsabilité du chef d'entreprise est théoriquement limitée au montant de son apport.

■ SARL ou Société à Responsabilité Limitée

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.

■ SNC ou Société en Nom Collectif

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.

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	EURL	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 reste dans les cinq années suivantes	Montant libre 20 % des fonds à verser à la création, le reste dans les cinq années suivantes	Librement fixé	37 000 euros minimum
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 sur ses biens personnels, mais des mesures existent pour protéger son patrimoine personnel et le séparer du patrimoine professionnel (cf pages 33-34)	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 et les actionnaires	Limitée aux apports, sauf en cas de faute de gestion
Régime fiscal de l'entreprise	Impôt sur le revenu (IR). Sauf si choix du régime de l'EURL qui permet sous certaines conditions d'opter pour l'impôt sur les sociétés	Impôt sur le revenu dans la catégorie des BIC (bénéficiaires 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 cinq ans	Impôt sur les sociétés. Option pour l'IR pour les SAS de moins de cinq ans, sous certaines conditions	Impôt sur les sociétés. Option pour l'IR pour les SA de moins de cinq 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	Le président et le directeur général sont assimilés salariés mais exclus du régime d'assurance chômage

Source « L'Entreprise »

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 ou l'impôt sur le revenu. De ce choix, dépendra également le régime fiscal auquel vous serez assujéti (micro-entreprise, réel simplifié ou normal).

■ Imposition sur les bénéfices

• 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, 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.

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.

• 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

• Micro-entreprise

Il est réservé aux entreprises individuelles dont le chiffre d'affaires n'excède pas 82 800 € HT (activités de vente) ou 33 100 € 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 et de 50 % du CA pour les activités de services. Ce seuil doit être ajusté au prorata du temps d'exercice l'année de la création de l'entreprise.

Ce régime se caractérise par :

- une franchise en base de TVA : 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,

• Réel simplifié

Ce régime s'applique de plein droit aux entreprises soumises à l'IR dont le chiffre d'affaires est compris entre 82 800 € HT et 788 000 € HT (vente de biens et de fournitures) ou entre 33 100 € HT et 238 000 € HT (prestations de services). Il concerne également les entreprises soumises à l'IS dont le CA est inférieur à

- des obligations comptables et déclaratives simplifiées,
- des cotisations sociales calculées au pourcentage du chiffre d'affaires.

Ce régime est simple, mais 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.

788 000 € HT (marchandises) et 238 000 € HT (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 simplifié et

exige une comptabilité complète et régulière.

Autres impôts et taxes

Quelle que soit sa forme juridique, une entreprise entre dans le champ d'application de la TVA (Taxe sur la Valeur Ajoutée) sauf pour celles au régime micro. 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 d'impôts et taxes doivent être acquittés, par ailleurs, par l'entreprise :

- > Contribution Économique Territoriale (contribution qui remplace la taxe professionnelle).
- > Taxe d'apprentissage.
- > Participation des employeurs à la formation professionnelle.

La protection sociale

La protection sociale est obligatoire, quelles que soient l'activité et la forme juridique. En fonction du statut juridique que vous aurez choisi, vous bénéficierez 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, en EURL ou comme gérant majoritaire de SARL, vous relevez du régime social des Travailleurs non salariés (TNS). Votre interlocuteur est le Régime Social des Indépendants (RSI).

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 aucun 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.

• Régime micro-social

Le régime micro-social concerne :

Les créateurs d'entreprise et les travailleurs indépendants, qui relèvent du régime fiscal de la micro-entreprise, bénéficient du régime micro-social simplifié à condition que leur chiffre d'affaires n'excède pas pour 2017 :

- 82 800 € pour les activités de ventes et de fourniture de logement ou de denrées (90 900 € si le chiffre d'affaires de l'année précédente est inférieur à 82 800 € €) ;
- 33 100 € pour les prestations de services (35 100 € si le chiffre d'affaires de l'année précédente est inférieur à 33 100 €).

Chaque trimestre (ou chaque mois), vous devez déclarer le chiffre d'affaires (CA) réellement réalisé au cours de cette période et verser les cotisations sociales correspondantes.

Le montant de ces cotisations est calculé en appliquant un taux au CA hors taxes. En 2017, ce pourcentage est de :

- 13,4 % du CA pour les activités de ventes ou de fournitures de logement ;
- 23,1 % du CA pour les activités de prestations de services (BIC et BNC) ;
- 22,9 % 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 sur dénonciation expresse de l'entrepreneur, en cas de déclaration de CA nulle, d'absence de déclaration pendant une période de 24 mois civils ou de 8 trimestres civils consécutifs ou de dépassement du seuil de CA.

NB : les bénéficiaires de l'ACCRE se voient appliquer des taux de cotisations réduits pendant leurs trois premières années d'activité.

■ Salarié

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

Le cas du salarié-créateur

Certaines mesures permettent aux salariés de créer ou reprendre une entreprise.

Les clauses d'exclusivité sont inopposables au salarié-créateur.

Un salarié, pendant une durée d'un an, 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 modifié par la loi n° 2008-67 du 21 janvier 2008 - art. 3).

Ce dispositif s'applique également au salarié bénéficiant d'un congé pour création d'entreprise. Dans ce cas, l'inopposabilité de la clause d'exclusivité est valable jusqu'au terme du congé, soit 2 ans en cas de renouvellement.

Toutefois, une clause de non-concurrence peut toujours lui être opposée.

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

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 renouvelable 1 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 payé, ni ancienneté. En cas de travail à temps partiel, le salaire est maintenu au prorata du nombre d'heures de travail effectuées.

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, 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 » et en un seul dossier, 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 Chambre de Commerce et d'Industrie si l'activité est commerciale, hôtelière, industrielle ou de services, à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat si l'activité est artisanale ou mixte (artisanale et commerciale).

Depuis le 1^{er} janvier 2010, 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 générique internet **www.guichet-entreprises.fr**.

Mais chaque organisme dispose également d'un site de formalités spécifique :

- Chambre de commerce et d'industrie : www.cfenet.cci.fr,
- Chambre de Métiers et de l'Artisanat : www.cfe-metiers.com,
- URSSAF : www.cfe.urssaf.fr.

Ces sites permettent 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 de son traitement.

Attention : l'entreprise n'existera officiellement et ne pourra débiter 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).

Depuis le 19 décembre 2014, les micro-entrepreneurs (anciennement dénommés auto-entrepreneurs) exerçant une activité commerciale ou artisanale, à titre principal ou complémentaire, jusqu'alors dispensés de s'immatriculer au registre du commerce et des sociétés (RCS), au registre des métiers et de l'artisanat (RM) ou au registre des entreprises de la batellerie (REB), sont dans l'obligation de le faire (art. 27 de la loi n° 2014-626 du 18 juin 2014). Cette immatriculation se fait au moment de la déclaration d'activité.

Les professionnels libéraux exerçant leur activité sous statut de micro-entrepreneur ne sont pas concernés.

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

- formalités relatives aux professions réglementées (licence, agrément, autorisation)
- formalités qui ne sont pas encore référencées dans le cadre du Guichet Unique.
- recherche d'antériorité et protection juridique à l'Institut National de la Propriété Industrielle (INPI),
- enregistrement des statuts auprès du service des impôts des entreprises,
- établissement de contrats et assurances (assurance dommages, responsabilité civile, pertes d'exploitation...),
- publicité au Bulletin Officiel des Annonces Civiles et Commerciales (BODACC),
- adhésion à un centre de médecine du travail, s'il y a des salariés, et à une caisse de retraite complémentaire des salariés,
- 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.



Ne faites pas l'économie d'une formation

Si votre future activité est artisanale (qu'elle soit exercée à titre principal ou accessoire), un stage d'une durée minimale de 4 jours est obligatoire pour créer votre entreprise. Ce Stage de Préparation à l'Installation (SPI) vise à vous apporter les connaissances essentielles et indispensables pour la création d'une entreprise artisanale, notamment dans les domaines juridique, fiscal, social et comptable. Dans certains cas, prévus par la loi, une dispense est possible notamment si vous pouvez justifier d'une formation à la gestion, d'une expérience professionnelle ou d'un accompagnement à la création d'entreprise répondant à certains critères.

Prenez contact avec votre CMA pour plus d'informations.

Si votre future activité est commerciale, hôtelière, industrielle ou dans le domaine des services, aucun stage n'est obligatoire. Cependant, 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.

N'hésitez pas à vous rapprocher des professionnels compétents, des CCI et CMA, et d'autres structures d'accueil et d'accompagnement dédiées aux créateurs/repreneurs.

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

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.

Ce document a été réalisé par le service Transentreprise
de la **CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE RÉGION AUVERGNE-RHÔNE-ALPES**

CCI de Région Auvergne-Rhône-Alpes
32 quai Perrache – CS 10015 - 69286 Cedex 02
Tél. 04 73 60 46 56 - Email : contact@transentreprise.com

Conception : BGC Toscane - 04 73 62 14 87
contact@bgctoscane.com

Édition 31.12.16 : Prix de vente : 15 Euros

Impression : imprimerie Decombat

Les renseignements contenus dans ce guide sont communiqués à titre indicatif selon les textes de loi en vigueur au
31 décembre 2016. 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 quelques procédés que ce soient, 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.

Transentreprise

REPRENDRE ET CÉDER UNE ENTREPRISE

Le dispositif d'accompagnement à la transmission d'entreprises
des Chambres de Commerce et d'Industrie
et des Chambres de Métiers et de l'Artisanat.



www.transentreprise.com