

TRANSMISSION - REPRISE

Parce que peu de dirigeants préparent leur succession, des milliers d'entreprises économiquement saines disparaissent chaque année.

On estime que près de 10 % des dépôts de bilan ont pour origine une succession mal préparée. C'est un état de fait.

I) SE PREPARER

Pourtant on vous l'a dit, la préparation anticipée de la transmission d'entreprise permet au dirigeant d'organiser au mieux les conditions de succession notamment :

- ◆ en choisissant son successeur (héritier ou non) et en lui donnant les moyens nécessaires à l'exercice de ses fonctions, pour assurer la pérennité de l'entreprise.
- ◆ en organisant le transfert de son patrimoine de manière à réduire au minimum les droits de mutation.

Il est donc primordial d'anticiper la transmission : c'est le mot clé.

Sans vouloir faire de philosophie, la transmission est souvent perçue comme un drame. «*C'est perdre une partie de soi, c'est comme perdre un enfant*».

Dans notre métier de conseil c'est souvent des réflexions que l'on entend de la part des chefs d'entreprise. Il est important de dédramatiser.

C'est un phénomène fréquent, la preuve en est votre présence nombreuse aujourd'hui, et vous êtes tous confrontés à la même situation. Il est important d'en parler.

On distingue des portraits types du cédant, portrait qui est variable en fonction de l'âge du cédant

- ◆ le cédant qui fait de la transmission de son entreprise un secret d'état
- ◆ le cédant qui dit à qui veut l'entendre qu'il cède son entreprise

Peut-être vous retrouvez-vous dans une de ces caricatures.

Notre message se veut rassurant et peut tenir en quelques mots clés.

- **Préparer**
 - se préparer soi-même à transmettre
 - préparer son entreprise à la transmission

- ***Etre accompagné***

- ne pas être seul
- faire attention à certains risques liés à la transmission
- ne pas faire n'importe quoi n'importe comment.

- ***Se préparer soi-même***

La préparation d'une cession d'entreprise est un acte de gestion «*presque comme un autre*». Elle correspond à une évolution normale de la vie de l'entreprise.

Ce virage doit être négocié suffisamment tôt (50 à 55 ans) de manière à bien préparer cette phase.

Les solutions tardives sont toujours les plus risquées et à défaut de repreneur, le chef d'entreprise peut être amené à cesser purement et simplement son activité.

La non intégration dans un raisonnement d'entreprise de cette notion de transmission peut entraîner la disparition de certains secteurs artisanaux ou commerciaux.

Il est indispensable de mener une réflexion personnelle sur sa transmission d'entreprise.

Il faut un certain nombre d'éléments :

- avoir une volonté de transmettre
- avoir du temps
- savoir s'entourer de professionnels compétents, de divers horizons

- ***La volonté de transmettre***

C'est une préparation souvent longue et délicate. Elle exige une réflexion et une interrogation sur «*l'après cession*» et notamment en dehors de l'aspect humain, de l'utilisation des capitaux procurés par la vente de l'entreprise.

Il est aussi indispensable de se faire à l'idée qu'il va falloir céder le pouvoir et l'autorité à un successeur.

- ***Avoir du temps***

La transmission d'entreprise est une opération complexe qui revêt à la fois des aspects psychologiques, juridiques, fiscaux, sociaux, économiques et humains.

Il faut du temps à la fois pour pouvoir :

- analyser toutes les solutions possibles,
- peser le pour et le contre de chacune,
- choisir celle qui conviendrait le mieux à l'entreprise et au chef d'entreprise,
- trouver et choisir un repreneur.

Il est important de ne pas négliger le temps nécessaire pour se faire «*à l'idée de*» en tant que chef d'entreprise, mais il semble important de souligner que l'entourage proche du chef d'entreprise doit aussi intégrer cette évolution (perte du statut social du chef d'entreprise, parfois perte ou chute des revenus...).

- ***Savoir s'entourer de professionnels compétents en matière de transmission.***

Un grand nombre de professionnels doivent intervenir dans le processus de la transmission d'entreprise. Il est souvent nécessaire d'avoir plusieurs points de vue pour pouvoir les confronter.

Pour évaluer le prix de votre affaire :

- expert comptable, conseils financiers expertise diagnostic

Pour trouver un repreneur :

- conseils spécialisés en matière de transmission d'entreprise

Pour appréhender cette transmission dans le cadre de votre patrimoine et de votre succession :

- le notaire

Pour vous assister dans votre réflexion, les montages juridiques et les rédactions d'actes :

- avocats.

Le rapport de confiance est essentiel dans cette phase d'accompagnement.

Vous pouvez travailler avec vos conseils actuels et confronter leurs vues de l'entreprise avec des conseils extérieurs qui auront un oeil neuf et parfois plus objectif (sur la valeur de celle ci notamment).

Une fois la réflexion menée sur l'avenir de l'entrepreneur et de celui de son entreprise, le chef d'entreprise doit clairement définir la liste des objectifs qu'il souhaite atteindre lors de la transmission.

Ces objectifs peuvent être fort différents d'un chef d'entreprise à l'autre, et sont fonction de la nature même de l'entreprise.

Il peut s'agir de :

- faire une plus value financière,
- maintenir avant tout les emplois,
- rechercher la solution fiscale la moins onéreuse,
- céder l'entreprise à l'un de ses enfants,
- garder une activité dans l'entreprise,
- conserver pendant encore quelques années le contrôle de l'entreprise.

Ces objectifs sont souvent fonction de l'âge du chef d'entreprise.

Après avoir défini ses objectifs, le dirigeant doit les classer par ordre de ses priorités afin de définir le meilleur schéma possible de transmission satisfaisant au mieux ses volontés.

Une démarche parallèle doit être effectuée par le ou les repreneurs.

Le chef d'entreprise doit s'efforcer de répondre à la question «*à qui mon entreprise est-elle vendable ?*».

A partir de l'analyse des points forts de l'entreprise, des objectifs recherchés par le chef d'entreprise, le dirigeant doit dresser une liste de candidats potentiels et réunir tous les documents qui seront nécessaires à ces derniers ou à leurs conseils pour faire l'étude et le diagnostic de l'entreprise cédée.

Sans constituer un plan de transmission il convient de se poser plusieurs questions.

- ***Vendre à qui ?***

famille, salariés, étrangers ...

- ***Vendre quoi ?***

le fonds de commerce, le matériel, les parts sociales...

- ***Vendre comment ?***

- par succession (donation, donation-partage)
- cession,
- location gérance,
- cession de titres ...

- ***Vendre quand ?***

- 6 mois, 1 an, 3 ans, +...

- ***Préparer son entreprise***

C'est une phase préalable essentielle, du point de vue économique, à la transmission.

En fonction des objectifs fixés par le chef d'entreprise, il faut harmoniser ceux-ci avec la situation réelle de l'entreprise.

Il va donc falloir faire une évaluation de l'entreprise. Bon nombre de facteurs concourent à sa valeur, et la détermination exacte du prix de vente est fort complexe sachant qu'il existe un prix d'entreprise et un prix de marché.

Les modes d'évaluation sont nombreux et varient en fonction de la nature du bien à évaluer :

- machines,
- matériel,
- équipements,
- prix acquisition du marché (état vieillissement),
- stock,
- nom commercial,
- clientèle ...

Pour certaines activités il existe des barèmes (fiscaux) qui permettent de fixer un prix plancher et un prix plafond. Ces éléments serviront de base de négociation avec les éventuels repreneurs.

Mais le prix dépend surtout de l'offre et de la demande.

Pour qu'une entreprise intéresse un repreneur, elle doit avant tout être viable. Il faut donc une analyse financière précise et préalable pour faire ressortir les points forts et les points faibles.

Il sera alors plus facile de corriger et /ou, de valoriser tel ou tel aspect avant la transmission.

- ***Chercher un repreneur***

Les entreprises sont souvent transmises aux enfants ou à des salariés de l'entreprise. Parfois, ces possibilités ne s'offrent pas au chef d'entreprise, il se trouve alors dans l'obligation de trouver un repreneur extérieur.

Dans ce cas il faut une certaine «*publicité*» dans l'entourage direct du cédant :

- Syndicat professionnel,
- Chambre de Commerce et d' Industrie,
- Chambre de Métiers,
- fournisseurs,
- clients,
- prestataires de l'entreprise : comptable, banquier, assureur,
- conseil,
- ou insertion dans des journaux locaux ou spécialisés.

Après une première sélection des éventuels repreneurs, il convient de leur montrer l'entreprise telle qu'elle est (bilans financiers) et de les aider à rechercher des solutions de financement notamment en les présentant au banquier du chef d'entreprise.

	Transmission par cession	Transmission par succession
1	Analyse des motivations et contraintes	
2	Choix entre cession et succession	
3	Définition du projet de cession	Définition du projet de succession
4	Diagnostic de l'entreprise pour dégager les faiblesses et les potentialités	
5	Evaluation de l'entreprise	
6	Restructuration de l'entreprise pour mieux la céder	Réorganisation du patrimoine familial et de son affectation
7	Choix du repreneur	Choix du successeur
8	Fixation des conditions de cession	Mise au courant du successeur
9	Négociation de la cession	Adaptation économique de l'entreprise
10	Transfert de la propriété	
11	Transfert du pouvoir	
12	Départ du cédant	

I) MISE EN CONFORMITE DE L'ENTREPRISE AVEC LE PROJET DE CESSION

Transmettre son entreprise, qu'il s'agisse d'une transmission familiale ou d'une cession à des collaborateurs, à des entreprises concurrentes ou à des structures en amont ou en aval de la société concernée, nécessite une préparation et une réflexion préalable, afin d'organiser au mieux la défense légitime des intérêts du cédant et du cessionnaire.

Ces intérêts peuvent apparaître comme divergents. Ils le sont sans aucun doute dans certains aspects de la négociation.

Toutefois, ils convergent vers une réflexion fondamentale qui est celle du maintien de l'entreprise et de l'outil qu'elle représente, dans le cadre de sa pérennité.

Nous analyserons successivement les problèmes liés à la configuration et à la consistance du patrimoine professionnel, puis une réflexion concernant la stratégie comptable et financière.

- **Analyse du patrimoine de l'entreprise**

Ventilation éventuelle entre les actifs immobiliers et les actifs industriels ou commerciaux.

Analyse de la nécessité de regroupement s'ils sont séparés, lorsque les actifs immobiliers sont indissociables de l'activité de l'entreprise (exemple : abattoirs).

Utilité d'affectation patrimoniale séparée, notamment dans le cadre de transmission familiale et de la présence de plusieurs héritiers.

- **Analyse des structures juridiques de la gestion de l'outil industriel**

Nécessité de séparation des activités par filiales, en vue d'une cession interne par activité.

Nécessité de regrouper a contrario des activités indissociables (en cas de séparation des activités de fabrication et de distribution).

Incidence des séparations d'activité antérieures dans des processus complémentaires, rendant par exemple dépendant la commercialisation de ce produit, par rapport à la fabrication.

Analyse éventuelle des fusions ou regroupements à effectuer.

I) STRATEGIE COMPTABLE ET FINANCIERE

- **Analyse des structures juridiques adaptées au mode de transmission retenu**

Transmission familiale.

Transmission à des collaborateurs.

Cession à un tiers

- **Analyse de l'incidence en terme de valorisation**

De la séparation ou du groupement :

- des activités,
- de l'actif immobilier.

- **Analyse de la structure financière de l'entreprise**

Importance des fonds investis, par rapport aux besoins réels de l'entreprise.

Nécessité de distribution de réserves et consolidation des fonds propres.

En conclusion, il faut adapter l'outil à la fois en terme d'évaluation, d'organisation, afin de répondre au mieux aux souhaits du cédant dans le cadre, notamment, de la fiscalité spécifique adaptée à ces opérations de transmission.

II) LA PROBLEMATIQUE DE L'EVALUATION DE L'ENTREPRISE

L'évaluation est incontournable dans le processus de transmission d'une entreprise.

Dans une optique de transmission, la détermination de la valeur correspond à un objectif transactionnel et ne se résume pas à un simple calcul mathématique.

L'évaluation proprement dite intervient après une phase de réflexion et de diagnostic préalable, permettant de prendre en compte tous les aspects de l'entreprise et de son environnement.

Le diagnostic doit inclure la vision du cédant et celle que ne manquera pas d'avoir le repreneur.

- ***Les composantes objectives de la valeur***

Les hommes (y compris le chef d'entreprise).
Le patrimoine «corporel et incorporel».
Les produits, l'avance technologique, le savoir-faire.
Le stock.
Les clients/ les marchés.
La rentabilité/ la trésorerie/ la structure financière.
La durée d'existence.

- ***Les facteurs propres à l'entreprise (notions de points forts/ point faibles)***

Rôle du chef d'entreprise (homme clé).
Organisation commerciale, de la gestion, de la production.
Profil des hommes (encadrement).
Qualité des produits.
Etat des équipements (obsolescence).
Fiabilité et volatilité de la clientèle.
Protection du savoir-faire.
Position sur le marché.

II) L'EVALUATION VUE PAR LE REPRENEUR

- ***Ses critères d'appréciation de l'entreprise***

Les critères d'appréciation du repreneur ne sont pas forcément ceux du cédant.
Les facteurs de pérennité de l'entreprise sont fondamentaux.
Le repreneur appréciera la valeur de l'entreprise par rapport à ses propres objectifs.

- ***L'après transmission***

Question fondamentale pour le repreneur : que devient l'entreprise après le départ de son dirigeant ?
Sur le plan humain, technique, commercial et financier.

- ***Le risque financier***

En acquérant l'entreprise, le repreneur prend un risque financier : valeur de rachat de l'entreprise, coût de l'emprunt financier, nécessité de renforcer les fonds propres.

Dans le cas improbable où il devra s'endetter, l'analyse du risque du prêteur se superpose à celle du repreneur.

II) LA COMPARAISON DES PARAMETRES DE L'EVALUATION

- ***L'approche du cédant***

Le cédant regarde le chemin parcouru : l'évaluation est donc tournée vers le passé.
Le cédant n'a pas forcément conscience des points faibles de son entreprise.
Les aspects affectifs et psychologiques tiennent une place importante dans la valorisation de l'entreprise.

- ***L'approche du repreneur***

Elle est uniquement tournée vers l'avenir.

Le repreneur acquiert un outil de travail, une clientèle, un savoir-faire, des produits.

Il est disposé à payer un certain prix, en fonction de ses propres critères.

Le retour sur investissement est un paramètre fondamental de l'approche du repreneur.

II) L'ÉVALUATION DE L'ENTREPRISE

L'évaluation constitue une étape obligée mais néanmoins complexe dans un processus de transmission d'entreprise, compte tenu de l'ensemble des paramètres étudiés.

L'évaluation peut être définie comme une tentative de mesurer avec des méthodes quantitatives, une valeur constituée d'éléments objectifs et subjectifs.

- ***Des motivations souvent opposées***

La détermination du prix relève de la confrontation entre l'acheteur et le vendeur, soumis l'un et l'autre à des motivations personnelles souvent opposées.

La valeur de l'entreprise n'est évidemment pas la même pour le cédant et pour le repreneur. En effet, le cédant se base généralement sur la valeur des différents éléments d'actif, déduction faite des dettes, valeur à laquelle il ajoute généralement celle d'un fonds de commerce (clientèle, image de marque, savoir-faire technique).

Le repreneur, pour sa part, va essayer d'évaluer la capacité de développement de l'entreprise, ainsi que sa capacité future à générer des bénéfices, nécessaires au remboursement d'un emprunt.

- ***Choisir une méthode adaptée***

Il n'y a pas de bonnes formules d'évaluation, mais une méthode adaptée à l'évaluation d'une entreprise donnée. Si le nombre des méthodes d'évaluation est particulièrement important nous pouvons néanmoins mettre en exergue que dans tous les cas cela consiste à mixer de façon plus ou moins sophistiquée deux éléments fondamentaux :

- la valeur patrimoniale (appelée également actif net corrigé),
- la capacité bénéficiaire.

Mais quelque soit leur diversité et dans un souci de simplification, nous pouvons les regrouper en cinq grandes familles dont les méthodes sont fondées sur :

- le patrimoine,
- la capacité bénéficiaire,
- la notion de Goodwill,
- les références fiscales,
- la notion de valeur stratégique.

- ***Une base de négociation***

Si la valeur n'est pas l'unique résultat d'un calcul, il est néanmoins nécessaire de disposer d'une base de référence qui servira de point de départ à la négociation.

Compte tenu qu'il n'existe pas de valeur objective, il convient de procéder à plusieurs chiffrages afin de mesurer l'amplitude des valeurs qui pourrait se dégager.

A ce stade, l'évaluateur aura pris soin de s'appuyer sur des comptes révisés.

La phase suivante consiste à déterminer la méthode qui sera retenue pour l'évaluation et qui devra tenir compte du passé récent et de l'avenir, et notamment des perspectives de rentabilité future.

- ***Recours aux professionnels***

Le diagnostic - évaluation ne peut être réalisé que par un professionnel compétent ayant une expérience dans ce domaine.

Chaque cas est spécifique, et aucune évaluation ne peut être faite sans un diagnostic en profondeur de l'entreprise.

- ***Distinguer prix et valeur***

Le prix correspond à la somme qui sera effectivement déboursée par l'acquéreur potentiel, celui-ci dépend de nombreux facteurs spécifiques à sa problématique personnelle, à l'état du marché, ainsi qu'à la qualité de la négociation menée.

La valeur de l'entreprise est une donnée plus objective, qui tient compte de différents éléments selon les méthodes utilisées. On pourrait dire que la valeur de l'entreprise correspond à ce qu'un investisseur prudent serait prêt à mettre pour racheter cette entreprise.

Il existe une pluralité de méthodes d'évaluation, mais il est nécessaire de se limiter à l'application d'un petit nombre. En général, il semble opportun d'utiliser une méthode d'origine patrimoniale (la valeur réelle des actifs) et une ou deux méthodes financières liée au calcul des résultats futurs. On aboutit généralement à la fixation d'une fourchette de valeur.

Ci-dessous, nous présenterons les principales méthodes d'évaluation qui se décomposent en deux familles selon le point de vue de la personne qui les utilise :

- les acheteurs auront tendance à privilégier la méthode de l'évaluation par **la valeur de rendement** (comme le ferait un investisseur),
- les vendeurs auront tendance à privilégier **la valeur patrimoniale**, qui reflète la valeur acquise par la société.

- ***Avant l'évaluation proprement dite***

Compte tenu de la complexité juridique et comptable de telles opérations, il est nécessaire d'avoir recours à un spécialiste. En effet, chaque évaluation est spécifique et ne peut être réalisée sans un diagnostic approfondi de l'entreprise.

Généralement, l'évaluation se fait au regard des documents comptables de l'entreprise. Pour ce faire, et avant toute chose, l'évaluateur doit s'assurer de la réalité des différents postes du bilan. Différentes méthodes peuvent être employées selon le budget prévu à cet effet, cela peut aller de l'audit comptable pré-acquisition à une visite approfondie de l'entreprise.

Il est également fondamental de se poser un certain nombre de questions concernant la réalité de la substance économique de la société :

Qui sont les principaux clients ?

Existe t'il un facteur intuiti personae fort entre les contrats en cours et le dirigeant qui souhaite partir ?

Comment se répartit le portefeuille de produits ?

Les produits sont-ils plutôt en phase de développement ou de déclin ?

Existe t'il un savoir faire propre à cette entreprise ?

Il est également nécessaire de faire un diagnostic des moyens interne à l'entreprise.

En premier lieu :

- se demander qui sont les hommes ou les femmes qui font «tourner» cette entreprise,
- obtenir un organigramme, des informations sur le climat social, la qualité des cadres et des équipes,
- tenter de savoir qui risque de suivre le dirigeant actuel...

En second lieu :

- se poser un certain nombre de questions au niveau des immobilisations (matériel, outillage et immobilier).

Existe-t-il des équipements dont l'entreprise pourrait se passer ?

Ces éléments sont-ils commercialisables ?

Les équipements sont-ils à renouveler, conformes aux réglementations en vigueur ?

Il faut également faire un diagnostic financier dont le but est de prendre conscience de certains risques et éventuellement d'en prendre la mesure (ex : instabilité des évolutions, des structures...). Le diagnostic financier permet aussi d'identifier comment est répartie la richesse créée par l'entreprise.

Il est intéressant, dans le cadre d'un diagnostic financier pré-acquisition, de «retraiter» différents postes comptables, soit parce que la valeur économique des biens est différente de la valeur comptable, soit parce les dirigeants, à travers des dépenses somptuaires, grèvent le résultat de leur entreprise, ou encore, parce que n'imputant pas la totalité des frais liés à l'exploitation (bénévolat de membres de la famille par exemple), les dirigeants présentent des comptes dotés d'une rentabilité fictive.

- **Méthodes d'évaluations liées à la valeur de rendement**

Ces méthodes reposent sur le postulat que l'acheteur potentiel ne va pas payer une entreprise plus chère que la somme des revenus qu'il pourrait en tirer pendant un temps donné, augmentée de la valeur de revente de l'entreprise après ce temps donné. Ces méthodes sont employées généralement par les acheteurs potentiels, ou leurs conseils et intermédiaires, ils se placent du point de vue d'un «investisseur».

Les méthodes devraient s'appuyer sur des comptes prévisionnels, ou «business plan».

Dans cette méthode, les difficultés sont liées essentiellement à l'évaluation des flux futurs ; Il ne faut pas intégrer l'apport futur de l'acquéreur. Le business plan est construit sur la ligne dessinée par la stratégie actuelle du vendeur, les forces et faiblesses actuelles de l'entreprise. Ainsi les flux sont évalués tels qu'ils se manifesteraient en l'état, et non tels qu'ils adviendraient en cas d'achat.

Il faut définir un horizon économique cohérent : «pendant combien d'années, compte tenu des forces actuelles de cette entreprise, l'acquéreur va pouvoir en tirer un revenu ?» . Généralement, sur le champ des sociétés non cotes, ce temps est compris entre 3 et 6 années.

Les comptes prévisionnels doivent donc être réalisés par le cédant, compte tenu du potentiel de développement de ses produits, des investissements faits... Attention, il faut s'assurer de la fiabilité du dirigeant sur le futur (si il existe des documents prévisionnels réalisés sur les années passées, il peut être intéressant de voir la façon dont les prévisions ont été mises en œuvre).

De plus, il est nécessaire de suivre un prévisionnel non seulement au regard du développement de l'activité et des charges, mais aussi en faisant le lien avec la structure financière de l'entreprise : telle augmentation d'activité entraînera telle augmentation de BFR, pouvant conduire à de sérieux problèmes de trésorerie, même si l'entreprise présente une forte rentabilité.

Le taux d'actualisation

Pour tenir compte du fait que l'acheteur potentiel se sépare aujourd'hui d'une somme dans l'espoir de flux futurs, il faut actualiser ces revenus «potentiels» futurs, ainsi que la valeur terminale supposée.

L'application de ce taux d'actualisation permet de tenir compte d'une part de la dépréciation liée au futur, et d'autre part du niveau de risque de l'opération.

La détermination de ce taux d'actualisation est fondamentale dans ces méthodes, et cette détermination ne peut se faire sans un a priori subjectif de la part de l'évaluateur qui tient compte des risques éventuels liés à l'analyse qu'il a pu faire de l'entreprise et son environnement.

C'est encore une fois l'expertise de l'évaluateur qui permet de déterminer quel est le taux qu'il faut appliquer a priori. Généralement ce taux est supérieur à celui des OAT (obligation assimilables du trésor), puisque ce taux est considéré comme le taux «sans risque», à ce taux sans risque il faut ajouter une prime de risque liée au marché sur lequel se situe l'entreprise.

La formule générale d'évaluation par les flux futurs se présente ainsi :

Valeur de l'entreprise =	(Somme Revenus année 1 à n) actualisée + valeur de revente de l'entreprise année n actualisée
--------------------------	--

Les revenus peuvent être les bénéfices, les dividendes, la capacité d'autofinancement (cf point 2 où chaque méthode est explicitée). Ces revenus ne sont jamais les revenus inscrits dans les comptes prévisionnels : ils sont corrigés de manière à refléter la réalité économique de la société.

Le nombre d'années «n» correspond au nombre d'années pendant lesquelles il est cohérent de penser que l'entreprise devrait produire des revenus, compte tenu de la dynamique insufflée par son dirigeant actuel. (Les revenus sont évalués en fonction des comptes prévisionnels élaborés).

Le taux d'actualisation est déterminé comme expliqué précédemment.

La valeur de revente de l'entreprise est généralement déterminée par le dernier revenu tiré.

- **L'évaluation par les bénéfices futurs**

C'est la méthode la plus utilisée. Elle nécessite de se mettre d'accord sur la définition du bénéfice réel (ce qui veut dire réintégrer les produits non comptabilisés, soustraire les produits fictifs, ne tenir compte que des résultats récurrents (qui se reproduisent d'année en année)...).

La détermination du bénéfice pose ici aussi un certain nombre de problèmes de méthode, et ne saurait se faire sans l'intervention d'un spécialiste. Théoriquement, comme vu plus haut, les bénéfices qui sont pris en compte sont les bénéfices futurs, présentés dans les comptes prévisionnels.

Dans les faits, rares sont les cédants qui établissent des prévisionnels sur plusieurs années, c'est pourquoi dans les PME-PMI, il est fait référence aux bénéfices des 3 dernières années, corrigés, et affectés d'un coefficient, comme suit,

Bénéfice corrigé année n-2-----Coefficient 1
Bénéfice corrigé année n-1-----Coefficient 2
Bénéfice corrigé année n -----Coefficient 3

La capacité bénéficiaire correspondra à la somme des trois montants ainsi obtenus, divisé par 6.

Cette méthode peut parfois être simplifiée en appliquant un multiple à la capacité bénéficiaire ainsi calculée, la formule se présente ainsi :

Valeur de l'entreprise = M* capacité bénéficiaire

Où M est un multiple choisi dans une table selon des critères propres à l'entreprise.

- ***L'évaluation par les dividendes***

Peu utilisée, si ce n'est par les sociétés de capital risque . les dividendes, donc la valeur de l'entreprise dépendra d'une part du bénéfice (Cf. business plan), d'autre part du POR (politique de distribution de dividendes).

- ***L'évaluation par la marge brute d'autofinancement***

Peu utilisée, ici aussi, le résultat est retraité. Théoriquement ce flux est moins sensible aux manipulations fiscales donc plus « juste » économiquement.

- ***L'évaluation par les flux de trésorerie***

Dans la mesure où généralement, le rachat d'une entreprise se fait par l'intermédiaire d'une Holding et que les remontées de dividendes permettent le remboursement des emprunts financiers, cette méthode trouve toute sa justification. Il faut ici aussi déterminer la notion de flux de trésorerie disponible (EBE-variation de BFRE- investissements économiquement nécessaires – impôts sur les bénéfices).

Il faut estimer les investissements économiquement nécessaires, là encore, il n'y a pas de normes.. tout dépend du secteur d'activité, des investissements prévisibles des concurrents du secteur...

Cette méthode impose une explication exhaustive du devenir de l'entreprise à travers les comptes prévisionnels (chiffre d'affaire, charges, besoin de financement...), et ceci est peu réaliste pour des PME –PMI de petite taille.

- ***L'évaluation patrimoniale***

C'est une méthode basée sur le passé ou le présent de l'entreprise.

Cette méthode est souvent utilisée en complément d'une méthode par les résultats futurs. Elle a la faveur des pragmatiques, puisqu'elle ne repose pas sur des prévisionnels (business plan) qu'une conjoncture défavorable pourrait chambouler rapidement.

Cette méthode évalue une valeur, compte tenu de l'actif net corrigé (la valeur économique des actifs nécessaires à l'exploitation). Si le cédant vend sa société, il faut soustraire les dettes potentielles de cet actif net corrigé pour obtenir la valeur de la société.

Si on veut aller vite, et en regardant un bilan comptable (avec les précautions citées précédemment) , cela correspond très approximativement à la valeur des capitaux propres. Cette valeur n'inclue pas les retraitements qui peuvent être fait, mais donne une idée approximative et très rapide.

Actif	Passif
Actif immobilisé	Capitaux propres
Actif circulant	
Trésorerie	Dettes

Généralement, on ajoute à cette somme un « goodwill » ou un « badwill », c'est à dire, la valeur (ou la non valeur) propre à cette entreprise et liée au savoir faire particulier, aux éléments incorporels de l'entreprise.

- **Evaluation des actifs corporels**

C'est à dire l'Actif net corrigé, voici les principaux retraitements à effectuer.

Au niveau de l'immobilier, il s'agit d'évaluer la valeur des murs si l'entreprise est propriétaire, du droit au bail si elle est locataire. Ces locaux sont ils adéquats ? sera t'il facile de se délocaliser le cas échéant ?

Il s'agit d'évaluer au plus près la valeur économique du matériel et de l'outillage (généralement, les machines sont amorties comptablement alors qu'elles ont encore une valeur économique : il faut retrouver cette valeur économique en tenant compte du fait, que malgré tout, comptablement ces éléments sont amortis, et ne donneront pas lieu à des dotations aux amortissements (donc absence d'économie d'impôts),

Concernant les immobilisations financières (prise de participation dans des sociétés extérieures) il faut se demander si ces participations sont nécessaires à l'exploitation de l'entreprise ou non (si elles ne sont pas nécessaires, il faut évaluer leur valeur de revente l'ajouter à l'actif net comptable et soustraire les impôts dus en cas de revente avec plus value) si elles matérialisent des démantèlements de l'entreprise, il faut veiller à évaluer l'ensemble des sociétés, à travers l'établissement de comptes consolidés.

Il s'agit de retraiter les différents postes du bilan et hors bilan (crédit bail), de manière à être au plus près de la réalité économique de la société.

- **Evaluation des actifs incorporels (le Goodwill)**

Ce qui pèse dans une évaluation d'entreprise c'est l'incorporel : c'est en quelque sorte «l'âme de l'entreprise ». Les hommes qui la compose leurs savoir-faire, le climat qui règne dans l'entreprise ... Le goodwill est une méthode d'évaluation de l'incorporel. Elle ne recoupe pas forcément la réalité de l'incorporel, mais uniquement l'aspect économique de l'incorporel (ex : impact d'une marque sur les résultats d'une entreprise).

La méthode d'évaluation du goodwill rapproche les méthodes par les résultats futurs et la méthode patrimoniale, puisque :

$\text{Valeur de l'entreprise} = \text{Actif Net Corrigé} + \text{Goodwill}$
--

Le goodwill se calcule donc ainsi : **Goodwill= valeur de rendement l'entreprise- Actif net corrigé.**

Il existe une multitude de méthodes mathématiques et comptables plus ou moins complexes. Ces méthodes sont souvent contestées par les principaux intéressés, à savoir, acheteurs et vendeurs.

Pour maximiser sa valeur et être certain d'avoir procédé de façon optimale, il est nécessaire de chercher des transactions récentes portant sur des entreprises comparables de manière à définir des critères objectifs de valorisation.

Les méthodes employées par les cabinets conseils spécialisés consistent à sélectionner un échantillon fiable et le plus large possible d'acquéreurs ayant des raisons financières objectives à cette opération. L'intérêt est de procéder à une mise sur le marché virtuelle de l'entreprise, en faisant jouer le jeu de l'offre et de la demande, tout en préservant la confidentialité.

Il faut aussi penser que le prix négocié n'est qu'un des éléments de la transaction. D'autres facteurs, sont tout aussi importants :

- les modalités de paiement,
- le délai,
- les garanties demandées...

III) LA TRANSMISSION

Compte tenu des caractéristiques juridiques de l'**entreprise individuelle**, différentes modalités peuvent être envisagées pour sa transmission.

- ***L'exploitant désire se retirer immédiatement***

- a) la vente,
- b) la donation,
- c) la mise en location gérance

a) La vente

Quelle que soit la qualité de l'acheteur (société, exploitant individuel), la vente d'un fonds de commerce exploité à titre individuel entraîne les conséquences fiscales ci-après pour le cédant.

- ***Impôt sur le revenu – Déclaration de cessation***

Pour permettre l'établissement immédiat de l'imposition afférente aux bénéfices non encore taxés, le cédant doit adresser à l'administration une déclaration spéciale dans un délai de 60 jours calculé à partir de la première publication de la cession dans un journal d'annonces légales, publication qui doit elle-même être faite dans les 15 jours de la cession.

- ***Imposition des bénéfices et des plus-values***

L'imposition porte non seulement sur les bénéfices de l'exercice en cours à la date de la cession mais encore, s'il y a lieu, sur les plus-values résultant de la cession des éléments de l'actif immobilisé (locaux, clientèle, matériel, outillage, et).

Si les recettes de l'une ou l'autre année excèdent le double dans la limite d'application du régime-micro, l'intéressé est soumis au régime des «*plus-values professionnelles*» pour les cessions des éléments d'actif immobilisé figurant à son bilan : taxation au taux de 16% des plus-values à long terme et taxation au taux normal des plus-values à court terme (sans possibilité d'étalement sur trois ans puisqu'il s'agit ici par hypothèse d'une vente en fin d'exploitation mais le système du quotient prévu à l'article 163-0 A du CGI est éventuellement applicable).

Si pour chacune des deux années, les recettes n'ont pas dépassé le double de la limite d'application du régime-micro, il est nécessaire de faire la distinction suivante :

- la plus-value de cession porte sur un terrain à bâtir. Que le terrain vendu ait figuré ou non au bilan de l'entreprise cédante, la plus-value de cession entre dans le champ d'application du régime des «*plus-values des particuliers*»,
- la plus-value de cession sur d'autres éléments de l'actif immobilisé (fonds de commerce ainsi que locaux professionnels non conservés dans le «*patrimoine privé*»). Dans ce cas, la plus-value est exonérée si l'activité professionnelle est exercée depuis cinq ans au moins à la date de la cession.

Si cette condition n'est pas remplie, elle est taxée suivant le régime des «*plus-values professionnelles*».

Pour les cessions réalisées à compter du 1^{er} janvier 2004 : Le seuil de chiffre d'affaire autorisant l'exonération totale des plus-values est porté de 152 600 €uros à 250 000 €uros pour les entreprises d'achat – revente imposées dans la catégorie des bénéficiaires industriels et commerciaux (BIC) et des bénéficiaires agricoles (BA) et de 54 000 €uros à 90 000 €uros pour les autres entreprises (Prestataires de service BNC) Un mécanisme d'exonération partielle est par ailleurs institué pour les exploitants dont le chiffre d'affaires excède ces seuils, sans dépasser respectivement 350 000 €uros et 126 000 €uros.

Ce nouveau dispositif, qui s'applique aux plus-values réalisées au cours des exercices clos à compter du 1^{er} janvier 2004, concerne aussi bien les plus-values réalisées en cours d'activité que celles constatées en fin d'exploitation. (CGI art 202 bis)

- ***Plus-value réalisées en cours d'exploitation***

Les nouvelles dispositions de la loi pour l'initiative économique conduisent à distinguer trois situations :

↳ les plus-values réalisées par les contribuables dont les recettes annuelles n'excèdent pas 250 000 €uros TTC, ou 90 000 €uros TTC selon l'activité, **sont exonérées pour la totalité de leur montant ;**

↳ les plus-values réalisées par les contribuables dont les recettes annuelles sont comprises entre 250 000 €uros TTC et 350 000 €uros ou 90 000 €uros TTC et 126 000 €uros TTC **sont exonérés à raison d'une fraction de leur montant**

Pour les entreprises industrielles et commerciales de vente et de fournitures de logement, ainsi que pour les exploitants agricoles, cette fraction imposable est égale à 0% lorsque le montant des recettes est de 250 000 €uros, et à 100 % lorsque le montant des recettes est au moins égal à 350 000 €uros.

Lorsque le montant des recettes est compris entre ces deux montants, elle est déterminée d'après le rapport qui existe entre :

- le montant des recettes qui excède 250 000 €uros et 100 000 €uros.
- pour les autres entreprises imposables dans la catégorie des bénéficiaires industriels et commerciaux (prestataires de services) et les titulaires de bénéfices non commerciaux, la fraction imposable est de 0 % lorsque le montant des recettes est de 90 000 €uros et de 100% lorsque les recettes sont au moins égales à 126 000 €uros.

Lorsque le montant des recettes est compris entre ces deux montants, la part imposable de la plus-value est déterminée en lui appliquant le rapport qui existe entre :

- le montant des recettes qui excède 90 000 €uros et 36 000 €uros.
- ↳ les plus-values réalisées par les contribuables dont les recettes annuelles excèdent 350 000 €uros ou 126 000 €uros TTC **sont imposées à taux réduit.**

Le tableau suivant fait apparaître, à titre d'exemple, la part imposable des plus-value qui résulte de l'application de ces formules dans différentes situations selon la nature de l'activité exercée.

<i>Entreprise exerçant une activité de vente de marchandises et de denrées, de fournitures de logements ou exerçant une activité agricole :</i>	<i>Fraction imposable de la plus-value</i>
Jusqu'à 250 000 € de recettes	0
-262 500 €	12,5 %
- 275 000 €	25 %
- 287500 €	37,5 %
- 300 000 €	50 %
- 325 000 €	75 %
Supérieures à 350 000 €	100 %

<i>Autres entreprises (dont entreprises de services) et titulaires de bénéfices non commerciaux ::</i>	<i>Fraction imposable de la plus-value</i>
Jusqu'à 90 000 € de recette	0
-94 500 €	12,5 %
- 99 000 €	25 %
- 103500 €	37,5 %
- 108 000 €	50 %
- 117 000 €	75 %
Supérieures à 126 000 €	100 %

Les recettes à prendre en considération pour l'appréciation des seuils d'exonération continuent de s'entendre pour les entreprises qui exercent une activité commerciale artisanale ou libérale, des recettes de l'année civile en cours à la date de clôture de l'exercice au titre duquel la plus value est réalisée.

- ***Taxe sur la valeur ajoutée***

La cession du fonds entraîne en principe l'exigibilité de la TVA sur les prix des marchandises en stock.

Toutefois, l'administration a considérablement réduit la portée de cette règle en dispensant de cette taxation les ventes de marchandises neuves effectuées dans le cadre de la cession d'un fonds de commerce à un redevable soumis au régime simplifié d'imposition de la TVA.

Lorsqu'elle demeure exigible, la taxe doit être mentionnée sur une facture délivrée à l'acquéreur du fonds de manière que celui-ci puisse la déduire de la taxe dont il sera lui-même redevable à raison de ses propres opérations.

La TVA n'est pas due sur la partie du prix afférente aux autres éléments du fonds (clientèle, droit au bail, matériel, et), et l'acquéreur est redevable des droits d'enregistrement correspondants.

- ***Droit d'enregistrement***

Les droits d'enregistrement sont légalement dus par l'acquéreur.

- ***Taxe foncière***

En cas de vente d'une entreprise individuelle en cours d'année, la taxe foncière reste due, pour l'année entière, par le vendeur, à raison des locaux et des terrains cédés au nouvel exploitant.

Mais le cédant et l'acquéreur peuvent, bien entendu, prévoir dans l'acte de vente un partage différent de la taxe foncière.

- ***Taxe professionnelle***

La taxe professionnelle reste due pour l'année entière par le redevable qui exerce l'activité au 1^{er} janvier. Mais les parties peuvent convenir, dans l'acte de cession, que le nouvel exploitant supportera une partie de la taxe de son prédécesseur.

- ***Formalités fiscales diverses***

Dans le délai de soixante jours imparti pour la déclaration des bénéfices de l'exercice en cours de la cession, l'entreprise doit en outre :

- souscrire la déclaration des salaires payés depuis le 1^{er} janvier de l'année de la cession (et s'il y a lieu acquitter la taxe sur les salaires correspondants),
- régulariser sa situation au regard de la taxe d'apprentissage, de la participation à la formation professionnelle continue et de la participation - construction.

Par ailleurs, le service des taxes sur le chiffre d'affaires doit être informé de la cession dans les trente jours de cet événement.

La déclaration de TVA doit également être souscrite dans les trente jours de la cession, ce délai étant porté à soixante jours pour les entreprises placées sous le régime simplifié d'imposition.

b) La donation

Si les candidats à la reprise sont ses héritiers, l'exploitant peut opérer la transmission de son entreprise par voie de donation (solution qui ne lui interdit pas, en vue de se ménager une source de revenus, de conserver la propriété des immeubles affectés à l'exploitation qu'il donnera en location à son ou ses successeurs).

Les conséquences fiscales de la donation sont les suivantes :

- ***Impôt sur le revenu***

Une distinction est à opérer selon que l'exploitant choisit de faire une donation directe de l'entreprise ou de constituer une société, avant de faire donation des titres correspondants.

- **Donation directe**

La donation en l'état de l'entreprise individuelle déclenche les mêmes impositions que la vente de l'entreprise (taxation immédiate des bénéfices et plus-values), y compris pour les immeubles construits par l'exploitant mais qui, à cette occasion, font retour dans son patrimoine privé.

Toutefois, l'exploitant a la possibilité, en application de l'article 41 du CGI d'échapper à la taxation des plus-values afférentes aux éléments de l'actif immobilisé compris dans la donation, mais sous deux conditions très contraignantes pour ses successeurs, à savoir :

- premièrement, qu'ils n'apportent aucune modification à l'évaluation des éléments d'actif qui leur sont transmis, ce qui aura pour conséquence que l'amortissement de ces biens, et les plus-values ultérieures, resteront calculés sur des bases inchangées,
- deuxièmement, qu'ils renoncent à former une société pour l'exploitation de l'affaire.

- **Apport en société suivi de la donation des titres**

Afin, notamment, d'éviter une indivision entre les donataires, l'exploitant sera souvent conduit à préférer à la donation directe de l'entreprise la solution qui consiste, après apport de celle-ci à une société, à faire porter la donation sur les titres créés à cette occasion.

Pour éviter l'imposition des plus-values dégagées sur les éléments amortissables : ces plus-values seront réintégrées dans le résultat imposable de la société sur une période maximale de cinq ans (quinze ans en principe pour les immeubles) ; toutefois, l'apporteur peut opter pour l'imposition immédiate au taux réduit de la plus-value à long terme sur les éléments apportés.

Pour transmettre aux bénéficiaires de la donation l'obligation de supporter l'imposition des plus-values afférentes aux éléments non amortissables, momentanément placées en sursis.

- **Droit d'enregistrement**

La donation d'une entreprise donne lieu, dans tous les cas, à l'application des droits de mutation à titre gratuit. Mais lorsque l'entreprise est mise en société dans la perspective d'une donation des titres, il convient, en outre, de tenir compte des droits susceptibles de grever l'opération d'apport.

- **Droits de donation**

Le montant des droits de mutation dus à raison d'une donation est en principe indépendant de la nature des biens transmis puisqu'il ne varie, abstraction faite des réductions de droits liées à l'âge du donateur, qu'en fonction du montant de la donation et du degré de parenté (ou de l'absence parenté) entre le bénéficiaire et le donateur.

Il reste que les droits de donation sont liquidés «*sans distraction des charges*», ce qui signifie qu'il n'est pas possible de retrancher de la valeur des biens donnés le montant des dettes ou charges imposées par le donateur au donataire.

Ainsi, lorsqu'une entreprise est grevée d'un passif, les droits sont calculés sur la valeur totale des éléments d'actif même si l'auteur de la donation stipule que celle-ci ne porte que sur l'actif net et que le donataire devra faire son affaire du règlement du passif.

En revanche, lorsqu'une donation porte sur des parts ou actions d'une société, les droits sont dus sur la valeur vénale de ces titres, valeur qui, bien entendu, est influencée dans un sens négatif par les dettes de l'entreprise exploitée par cette société.

On constate ainsi que la solution qui consiste, pour l'exploitant d'une entreprise désireux de faire donation de celle-ci, à apporter d'abord cette entreprise à une société, est généralement favorable en ce qui concerne le montant des droits qui seront dus ultérieurement lors de la donation des titres.

La loi initiative économique étend aux donations en pleine propriété consenties à compter du 1^{er} janvier 2004 le dispositif qui permet d'exonérer partiellement des droits de mutation par décès les titres et parts d'une société ou les actifs d'une entreprise individuelle faisant l'objet d'un engagement de conservation.

Il apporte par ailleurs, à compter de la même date, divers aménagements ponctuels à ce dispositif, dont le principal est l'abaissement de 25 % à 20 % du seuil de détention des titres cotés devant faire l'objet d'un engagement collectif de conservation avant transmission.

Les donations entre vifs bénéficient d'une réduction des droits de mutation à titre gratuit de 50% lorsque le donateur est âgé de moins de 65 ans et de 30% lorsque le donateur a 65 ans révolus et moins de 75 ans.

La réduction d'impôt de 50% est désormais applicable sans limite d'âge pour les donations consenties en pleine propriété entre le 25 septembre 2003 et le 30 juin 2005. La réduction s'applique à concurrence de la fraction de la valeur des biens transmis représentative directement ou indirectement de la propriété des biens.

- ***Donation de droits sociaux représentatifs de biens mixtes***

La réduction s'applique seulement à la fraction de la valeur des biens transmis représentative directement ou indirectement de la pleine propriété des biens.

Ainsi la donation de la pleine propriété de droits sociaux d'une société dont l'actif brut est composé, directement ou par l'intermédiaire de droits sociaux de biens en pleine propriété d'une part, et de biens en nue-propriété ou en usufruit d'autre part, bénéficie de la réduction d'impôt de 50% quel que soit l'âge du donateur à concurrence de la seule fraction de la valeur des parts transmises représentative dans l'actif brut de biens dont la société a directement ou indirectement la pleine propriété.

Le fractionnement s'applique sur les droits de donation une fois liquidés dans les conditions de droit commun. Aussi convient-il de procéder dans l'ordre suivant :

- liquider les droits sur la valeur des droits sociaux,
- déterminer la quote-part des droits de donation ainsi liquidés correspondant à la fraction de la valeur des droits sociaux représentative de biens en pleine propriété, d'une part, et à la fraction de la valeur des droits sociaux représentative de biens démembrés, d'autre part,
- pratiquer la réduction de 50% sans limite d'âge sur la seule quote-part des droits correspondants à la fraction de la valeur représentative de biens en propriété et, le cas échéant, les autres réductions de droits de donation sur la quote-part des droits de donation correspondant à la fraction de la valeur des biens transmis représentative de biens en nue propriété ou en usufruit.

Ces dispositions s'appliquent aux donations consenties ou aux dons manuels révélés entre le 25 septembre 2003 et le 30 juin 2005.

- ***Transmission de titres de sociétés***

En ce qui concerne les titres cotés, le nouvel article prévoit que l'engagement doit porter sur 20 % des droits financiers et des droits de vote (au lieu de 25 % actuellement)

Cet assouplissement bénéficiera aux transmissions réalisées à compter du 1^{er} janvier 2004 si un engagement portant sur ce quota a été signé à cette date.

Le seuil de 34 % de titres non cotés n'est pas modifié.

- ***Transmission d'entreprises individuelles***

Le texte actuel (CGI art 798 B) exige la transmission de l'ensemble des biens affectés à l'exploitation. La présente loi réaffirme le principe de la transmission de la totalité des biens, mais accorde également le bénéfice de l'exonération aux transmissions d'une quote-part indivise de ces biens.

En supprimant par ailleurs l'obligation pour l'héritier (ou le donataire) des biens transmis de poursuivre sous la forme individuelle l'exploitation de l'entreprise, le nouveau texte permet de la transformer en société sans remise en cause de l'exonération partielle.

En cas de manquement aux engagements pris par un héritier, légataire ou donataire, celui-ci ou ses ayants cause à titre gratuit ne seront plus tenus d'acquitter que le complément de droits de mutation à titre gratuit majoré de l'intérêt de retard.

La loi de finances pour 2004 prévoit que les plus values réalisées par une personne physique à l'occasion de la transmission à titre gratuit d'une entreprise individuelle, peuvent bénéficier d'un report d'imposition jusqu'à la date de cession ou de cessation de l'entreprise.

Les plus values demeurant en report sont définitivement exonérées lorsque l'activité est poursuivie pendant au moins cinq ans à compter de la date de la transmission d'entreprise ayant fait débiter les reports d'imposition.

Ce nouveau régime est optionnel pour l'exploitant et les autres bénéficiaires ayant accepté la transmission.

Cette mesure s'applique aux transmissions d'entreprise individuelle intervenant à compter du 1^{er} janvier 2004.

- ***Extension du dispositif aux donations***

En étendant aux donations en pleine propriété l'abattement de 50 % de la valeur des sociétés ou entreprises individuelles jusqu'alors réservé aux transmissions par décès, la loi crée un dispositif commun aux successions et aux donations.

Seules sont concernées les donations en pleine propriété de parts ou actions de sociétés ou entreprises individuelles. Le donateur ne pourra donc pas conserver l'usufruit des biens transmis.

Aucune condition particulière n'est prévue pour les transmissions par donation de titres de sociétés ou d'entreprises individuelles.

Les donations de titres de sociétés pourront ainsi bénéficier de l'exonération partielle quel que soit le délai écoulé depuis la signature de l'engagement collectif de conservation.

La portée de l'exonération consiste comme dans le régime actuel en une réduction de moitié de la valeur des biens transmis.

L'abattement de 50 % peut se cumuler avec les réductions de droit de donations (50 % si le donateur à moins de soixante-cinq ans, 30 % si le donateur a entre soixante-cinq et soixante-quinze ans, aucune réduction à partir de soixante-quinze ans.).

La loi ne s'applique qu'à compter du 1^{er} janvier 2004, c'est-à-dire aux donations passées et aux successions ouvertes à compter de cette date.

- ***Droits dus, le cas échéant, sur l'apport en société***

Depuis le 1^{er} janvier 2000, l'apport net réalisé lors de la constitution d'une société non passible de l'impôt sur les sociétés (société en nom collectif, par exemple) ne donne lieu à aucune perception.

Si la société qui reçoit l'apport est passible de l'impôt sur les sociétés, la taxation est en principe de 4,80% pour les immeubles et le fonds de commerce, mais l'opération est exonérée de droit d'apport si l'apporteur s'engage à conserver pendant trois ans les titres reçus en contrepartie de l'apport et si, dans l'acte de donation, les bénéficiaires acceptent de reprendre l'engagement en cours.

En ce qui concerne «*l'apport à titre onéreux*» résultant de l'existence d'un passif grevant l'entreprise apportée, tout dépend en principe de la consistance de l'actif brut et de la présence ou non dans cet actif d'éléments dont la cession puisse échapper aux droits d'enregistrement (créances et marchandises notamment) et sur lesquels il soit possible «*d'imputer*» le passif.

Cependant, ces droits sont évités eux aussi si l'apporteur s'engage à conserver pendant cinq ans les titres reçus en contrepartie de l'apport et si, dans l'acte de donation, les bénéficiaires acceptent de reprendre l'engagement en cours.

- ***Donations d'entreprises aux salariés***

Il est institué, à compter du 1^{er} janvier 2004, sous certaines conditions et sur option, une exonération totale des droits de mutation à titre gratuit sur les donations en pleine propriété de fonds de commerce, de fonds artisanaux ou de clientèle d'une entreprise individuelle ou de parts ou actions de société (à concurrence de la fraction de la valeur des titres représentative du fonds ou de la clientèle) à un ou plusieurs membres du personnel.

Cette exonération s'applique lorsque la valeur du fonds ou de la clientèle est supérieur à 300 000 €. Elle a pour but de favoriser la transmission des très petites entreprises aux salariés.

- ***Mutations des biens concernés***

L'exonération concerne les donations :

- de fonds de commerce, de fonds artisanaux ou de clientèles d'une entreprise individuelle.
- de part ou d'actions d'une société à concurrence de la fraction de la valeur des titres représentative du fonds ou de la clientèle.

L'exonération ne concerne que les donations. Elle ne s'applique donc pas aux transmissions par décès. Par ailleurs, pour ouvrir droit à l'exonération, la donation doit être effectuée en pleine propriété. Sont donc exclues du dispositif notamment les donations en nue-propriété.

L'entreprise ou la société dont le fonds ou les titres font l'objet de la donation doit exercer une activité Industrielle, commerciale, artisanale ou libérale..... Ne sont donc pas visées les entreprises ou les sociétés qui exercent des activités agricoles ainsi que les sociétés civiles de gestion ou de portefeuille.

Pour bénéficier de l'exonération, la valeur du fonds exploité individuellement ou sous couvert de la société dont les titres sont transmis doit être inférieure à 300 000 €.

Au dessus de ce montant, l'exonération n'est pas applicable et la donation donne intégralement lieu au paiement des droits d'enregistrement.

- **Qualité du donataire**

L'exonération ne s'applique que si le ou les donataires sont :

- titulaires d'un contrat de travail à durée indéterminée depuis au moins deux ans et exercent leur fonction à temps plein ;
 - titulaires d'un contrat d'apprentissage (aucune condition de durée n'étant exigée dans ce cas)
- Ces contrats doivent être conclus avec l'entreprise individuelle dont le fonds de commerce ou la clientèle est transmis ou avec la société dont les parts ou actions sont transmises, et être en cours au jour de la donation.

Sont donc notamment exclus du dispositif :

- les salariés titulaires de CDI conclu depuis moins de deux ans au jour de la transmission ;
- les salariés titulaires de CDI conclus depuis plus de deux ans mais qui travaillent à temps partiel ;
- les salariés titulaires de CDD ;
- les anciens salariés (les retraités notamment, alors qu'ils pouvaient bénéficier de l'ancien dispositif).
-

Il est à noter que la donation peut profiter à un ou plusieurs salariés ou apprentis, même liés par des liens de parenté avec le donateur.

Les donataires sont tenus en contrepartie de l'exonération accordée de poursuivre, pendant cinq ans à compter de la date de donation, à titre d'activité professionnelle unique et de manière continue et effective, l'exploitation du fonds ou de la clientèle transmis ou l'activité de la société dont les parts ou actions sont transmises.

Par ailleurs, l'un d'eux doit assurer pendant cette période la direction effective de l'entreprise, ce qui suppose l'accomplissement d'actes précis et de diligences réelles (signatures des pièces essentielles, contacts suivis avec les principaux clients et fournisseurs...).

En revanche, il n'est pas exigé que la direction soit effectivement exercée par la même personne pendant les cinq années qui suivent la transmission.

Lorsque le fonds ou la clientèle, objet de la donation, a été acquis à titre onéreux, l'exonération n'est possible que si le donateur, entrepreneur individuel, détient le fonds ou la clientèle depuis plus de deux ans au jour de la transmission.

Aucun délai de détention n'est exigé lorsque le fonds ou la clientèle a été acquis à titre gratuit (donation, succession) ou a été créé. La condition de détention préalable de deux ans minimum est également requise en cas de donation de parts ou actions acquises à titres onéreux.

Lorsque l'entreprise individuelle est composée d'un fonds (artisanal, de commerce ou de clientèle) et d'autres biens tels que des biens immobiliers, seule la donation du fonds est exonérée de droits de mutation à titre gratuit. Les autres actifs de l'entreprise qui seraient transmis en même temps que le fonds sont taxables.

Il en est de même pour les donations de parts ou actions de sociétés. La fraction représentative des actifs autres que le fonds ou la clientèle de la société dans chaque part ou action transmise n'est pas exonérée de droits d'enregistrement.

En revanche, il est expressément interdit de cumuler l'exonération prévue par le présent article et l'exonération partielle de droits de mutation à titre gratuit dans le cadre des transmissions de titres de sociétés ou d'entreprises individuelles étendue aux donations par une autre disposition de la présente loi.

Le non respect des conditions requises pour bénéficier de l'exonération (activité de l'entreprise, valeur de fonds, obligations des donataires...) entraîne la remise en cause du régime de faveur. Les donataires sont alors tenus d'acquitter les droits d'enregistrement précédemment exonérés assortis de l'intérêt de retard au taux de 0,75 % par mois, le cas échéant, assortis de la majoration lorsque la mauvaise foi du redevable est établie.

Les dispositions du présent article s'appliquent aux donations consenties à compter du 1^{er} janvier 2004.

La donation simple

La donation simple est un instrument de transmission à titre gratuit de l'entreprise du vivant de son propriétaire.

- ***Principe de l'égalité entre les héritiers***

La réserve héréditaire : une part de la succession est obligatoirement réservée aux héritiers. La réserve varie selon le nombre d'héritiers. Elle correspond :

- à la moitié de la succession si le donateur n'a qu'un enfant,
- aux 2/3 de la succession si celui-ci a deux enfants,
- aux 3/4 de la succession s'il a trois enfants ou plus.

En conséquence, après le décès du donateur, le notaire chargé de la succession la liquide en tenant compte des donations antérieures.

Le rapport assure l'égalité entre les héritiers : la donation est évaluée au jour du partage. Le successeur peut donc avoir à verser une somme importante, voire de revendre l'entreprise si sa valeur a augmenté en raison de certaines circonstances (modification de conjoncture par exemple).

Cependant, le rapport peut être aménagé, voire exclu par le donateur, soit par :

- une clause de préciput (voir ci-dessous), il y a alors dispense de rapport,
- des clauses prévoyant le rapport pour une somme forfaitaire au jour de la donation.

La réduction : si la valeur de l'entreprise qui a été donnée, calculée au jour de la succession excède la part réservée aux héritiers, le successeur devra verser une indemnité aux héritiers pour les remplir de leurs droits.

- ***Le mécanisme de la donation simple***

Le chef d'entreprise transmet gratuitement un bien à un bénéficiaire, le donataire, qui doit accepter l'opération. L'opération s'effectue devant notaire. Elle est en principe irrévocable à l'exception de cas particuliers, comme l'inexécution des modalités prévues dans l'acte de donation.

La donation peut s'effectuer :

«*Par préciput et hors part*»

Le donateur avantage un héritier ou un tiers sur la partie de la succession dite «*quotité disponible*», c'est à dire qui ne revient pas de droit aux héritiers réservataires (enfants, petits enfants, parents). Au décès du donateur, cette donation n'est pas «*rapportable*» dans la masse successorale.

«*En avancement d'hoirie*»

Il s'agit là au contraire d'une avance sur la succession. Cette avance est réintégrée au jour du décès du donateur dans la masse successorale. Elle ne peut être consentie qu'aux héritiers réservataires.

- **Fiscalité**

Application des droits de succession, qui sont fonction du degré de parenté et de la valeur du bien transmis. Les donations bénéficient de la réduction des droits pour charge de famille et d'une réduction des droits liée à l'âge du donateur.

Le conjoint et les enfants bénéficient d'un abattement fixé à :

- 76 000 € pour le conjoint
- 57 000 € pour le partenaire lié par un PACS depuis au moins deux ans,
- 46 000 € pour les descendants directs ou ascendants.

Les donations bénéficient d'une réduction des droits dont le taux est fixé à :

- 50% lorsque le donateur à moins de 65 ans,
- 30% lorsque le donateur à 65 ans révolu et moins de 75 ans.

Les donations consenties par des personnes âgées de 75 ans et plus ne bénéficient d'aucune réduction.

La loi de finances pour 2004 prévoit que la réduction d'impôt de 50% est désormais applicable **sans limite d'âge** pour les donations consenties en pleine propriété entre le 25 septembre 2003 et le 30 juin 2005.

A cela s'ajoute la possibilité pour les grands-parents de donner à leurs petits-enfants 30 000 € par grand-parent en franchise d'impôts (à compter du 1^{er} janvier 2003).

Il est donc possible de bénéficier plusieurs fois des abattements, dès l'instant où 10 ans se sont écoulés entre plusieurs donations.

Les droits de succession sont payables immédiatement. En contrepartie, le calcul des droits s'effectue sur la valeur des biens au moment de la donation. Aussi, si l'entreprise bénéficie d'une plus-value entre le jour de la donation et le jour du décès du donateur, aucun droit supplémentaire ne sera dû au fisc.

Les droits peuvent être payés soit par le donataire, soit le donateur, sans conséquence fiscale à la clef.

La donation partage

La donation-partage permet au dirigeant d'organiser de son vivant et à l'avance sa succession.

- **Le mécanisme**

C'est une anticipation sur la succession. Elle peut être totale ou partielle, avec réserve d'usufruit. Il est toujours recommandé de limiter la donation à la nue-propriété et de se réserver l'usufruit.

Cette situation limite le montant de la donation, donc des droits (usufruit de 10% par décade), et oblige le donataire -celui qui reçoit- à conserver le bien donné jusqu'au décès du dernier survivant des donateurs.

La donation d'un bien grevé d'un prêt limite le montant de la donation à l'actif net (parts de SCI).

Les droits de donation qui sont en principe à la charge du donataire, peuvent être mis en charge par le donateur, ce qui se fait couramment.

Dans la donation-partage, il est important que le partage soit équitable et que chacun des bénéficiaires reçoive une valeur identique le même jour. Nécessité de ne pas faire de donation trop jeune car le nombre d'héritiers, en augmentant, pourrait remettre en cause la donation effectuée antérieurement.

Cette opération fait l'objet d'un acte accepté et signé par toutes les parties concernées ; il est prévu qu'elle ne pourra pas être révisée.

Attention à la donation des droits sociaux dont la stabilité n'a rien à voir avec celle d'un bien immobilier, une décote est nécessaire.

S'assurer du «*retour de propriété*» qui permet l'annulation de la donation en cas de non descendance du donataire à son décès.

L'intérêt de cette donation est que la valeur de la donation ne sera pas remise en cause au moment du décès : c'est la valeur attribuée lors de la donation qui sera prise en considération pour le calcul des droits de succession.

- ***La donation-partage avec réserve d'usufruit***

Le chef d'entreprise peut décider de ne donner que la nue-propriété de son entreprise et en conserver l'usufruit. Les droits sont alors perçus uniquement sur la valeur de la nue-propriété déterminée d'après le barème fiscal indiqué page suivante.

Au décès du donateur, l'usufruit cesse et le donataire devient pleinement propriétaire sans avoir de droit supplémentaire à payer.

Le recours à la donation-partage avec réserve d'usufruit permet donc de diminuer très sensiblement le coût d'une transmission. Mais attention ! Dans ce cas, les droits doivent être payés immédiatement. Il n'est pas possible de bénéficier du paiement différé ou fractionné des droits.

Age du donateur	Usufruit	Nue -propriété
Moins de 20 ans	70 %	30 %
de 20 à 29 ans	60 %	40 %
de 30 à 39 ans	50 %	50 %
de 40 à 49 ans	40 %	60 %
de 50 à 59 ans	30 %	70 %
de 60 à 69 ans	20 %	80 %
à partir de 70 ans	10 %	90 %

- ***Avantages de la donation-partage***

Elle permet d'anticiper le règlement de la succession du chef d'entreprise, le partage s'effectuant à son initiative et sous son autorité. Celui-ci est le mieux à même de savoir qui, parmi ses successibles, a les aptitudes les plus grandes pour le remplacer.

Les frais et droits sont généralement payés par le donateur, sans que cette prise en charge ne soit assimilée fiscalement à un supplément de donation à taxer. Elle permet également d'éviter le droit de partage de 1% perçu normalement dans le cadre d'une succession lors du partage des biens.

Les héritiers hésiteront à remettre en cause le partage, d'autant plus qu'ils ont expressément donné leur consentement : il s'agit d'une condition de validité de l'acte.

La donation-partage est souple : elle peut porter sur la totalité ou sur une partie seulement des biens. Le conjoint peut y être associé.

- ***Limites de la donation-partage***

Elle n'est envisageable qu'en présence de deux enfants au moins. Or, statistiquement, la majorité des familles françaises ont moins de deux enfants. Les dirigeants qui n'ont qu'un enfant devront avoir recours à la donation simple.

L'extension de la donation-partage aux collatéraux, petits enfants et non parents n'est possible que si les biens du donateur comportent une entreprise individuelle.

- ***Régime fiscal***

Exigibilité des droits de donation au tarif en vigueur et éventuellement, de la taxe de publicité foncière si la donation porte sur des immeubles.

Les droits de donation, en cas de donation démembrée, sont réduits par la loi de finances 2004 de :

- 35% lorsque le donateur a moins de 65 ans,
- 10% lorsque le donateur a plus de 65 ans et moins de 75 ans.

La réduction s'applique en dernier lieu après les autres réductions éventuelles.

c) La mise en location gérance

Une solution parfois utilisée pour faciliter la transmission d'une entreprise consiste à donner le fonds en location-gérance aux personnes intéressées par sa reprise avec la promesse de leur céder à terme.

Cette opération n'entraîne pas l'imposition immédiate des plus-values affectant les éléments d'actif de l'entreprise et au moment de la cession du fonds (si l'activité a été exercée pendant au moins cinq ans), l'exploitant sera définitivement affranchi de cette imposition dès l'instant que la redevance annuelle de location n'excédera pas 90 000 €uros à compter du 1^{er} janvier 2004.

Bien entendu, les locataires-gérants -qui auront eu intérêt à constituer une société pour exploiter l'affaire- n'éviteront pas le droit de cession de fonds de commerce de 4,80% (pour la fraction du prix excédant 23 000 €uros) lors de l'achat des éléments de l'actif.

- ***L'exploitant souhaite se dégager progressivement***

d) apport en société,

e) la location gérance.

L'apport en société

Nous nous plaçons dans l'hypothèse où l'exploitant individuel dispose de plusieurs années pour préparer le cadre juridique favorable à la continuation de son entreprise, ce qui n'exclut pas qu'il ait déjà des vues précises sur l'identité de ses successeurs et sur les conditions (donation ou vente) de leur rentrée dans l'affaire.

- ***Apport en société de l'entreprise individuelle***

Afin d'éviter les conséquences fiscales de la cessation de son entreprise, l'exploitant peut décider de se mettre en société et profiter ainsi du report de taxation.

Le coût fiscal de la mise en société se résume alors dans l'obligation pour la société de soumettre à l'impôt, sur une période maximale fixée en principe à cinq ans, les plus-values dégagées par l'apport des éléments amortissables qui figuraient à l'actif de l'exploitation individuelle, à moins que l'apporteur n'opte pour l'imposition immédiate des plus-values à long terme au taux réduit.

La transmission de l'entreprise pourra ensuite s'opérer par une cession ou une donation de titres ou encore par la voie d'une augmentation de capital de la société nouvelle réservée aux repreneurs.

- **Cession de titres**

Cette opération entraînera d'abord le paiement de l'impôt en sursis grevant les plus-values dégagées lors de l'apport des éléments non amortissables et d'une plus-value imposable au taux de 16%

De leur côté, les acquéreurs paieraient 4,80% s'il s'agit de parts sociales et d'actions constatées ou non par un acte, un droit de 1% plafonné à 3 049 €

Pour les cessions de parts sociales réalisé à compter du 1^{er} janvier 2004 la loi pour l'initiative économique réduit l'assiette du droit est réduite de 4,80 % sur les cessions de parts sociales (à l'exclusion de celles des sociétés à prépondérance immobilière) d'un abattement égal pour chaque part sociale au rapport entre 23 000 €uros et le nombre total de parts sociales de la société.

L'abattement est applicable aux transmissions de propriété à titre onéreux de parts sociales de sociétés dont le capital n'est pas divisé en actions. Sont toutefois exclues du nouveau dispositif les cessions de parts de sociétés à prépondérance immobilière.

L'abattement de 23 000 €uros est appliqué sur l'assiette des droits (prix exprimé et charges augmentatives ou valeur vénale réelle si elle est supérieure) au prorata du pourcentage de parts sociales cédées selon la formule suivante :

Abattement (en €uros) = (Nombre de parts cédées × 23 000) / nombre total de parts sociales

Seule la cession de la totalité des parts sociales de l'entreprise ouvre droit à un abattement de 23 000 €uros.

L'abattement déterminé comme ci-dessus est applicable à chaque cession en cas de cessions successives des mêmes parts.

L'abattement sur l'assiette du droit de 4,80 % s'applique aux cessions réalisées à compter du 1^{er} janvier 2004.

- **Augmentation de capital**

S'il désire rester associé aux risques et à la marche de l'entreprise alors que celle-ci a des besoins de financement complémentaires, le fondateur de la société nouvelle pourra avoir intérêt à faire entrer un repreneur dans le capital de celle-ci par la voie d'une augmentation de capital qui lui sera réservée.

Cette formule présente l'avantage de n'entraîner aucune autre imposition que le droit fixe de 230 €

La location gérance

La mise en gérance libre du fonds est parfois utilisée lorsque l'exploitant a déjà fait le choix de son ou de ses successeurs qu'il peut ainsi associer d'emblée dans la société constituée en vue de prendre le fonds en location.

Il est alors nécessaire, bien entendu, que la société nouvelle détienne une promesse de vente du fonds consentie par l'exploitant et que celui-ci s'engage à vendre sa participation dans la société d'exploitation à ceux de ses co-associés qui ne sont pas ses héritiers.

Cette solution présente l'avantage de ne déclencher, dans l'immédiat, aucune imposition.

Ce n'est en effet que lors de la cessation de la location-gérance que, d'une part, seront taxables éventuellement (si les conditions d'exonération ne sont pas remplies) les plus-values dégagées par la vente du fonds et que, d'autre part, deviendra exigible le droit de mutation de 4,80%.

Quant aux impositions entraînées par la cession ultérieure des titres de la société nouvelle, elles se limiteront à l'impôt sur le revenu au taux de 16% (plus les prélèvements sociaux) et, pour les acquéreurs, au droit de mutation de 4,80% ou de 1%.

En cas de donation des titres, paiement des droits de donation. (Voir précédemment) ;

Sociétés

Une société peut être transmise selon les mêmes modalités (vente, donation, location gérance) mais il est fait alors abstraction de la personne morale société et on ne considère que le fonds de commerce, la société elle, peut être soit maintenue, soit dissoute puis liquidée.

Si l'on veut transmettre la personne morale, société, cette transmission se fera par une cession de parts sociales.

La cession de parts ou d'actions est un acte civil régit selon les règles du Code Civil.

Cette opération exige différentes obligations.

- ***Un consentement***

L'erreur et le dol (manoeuvres frauduleuses) peuvent entraîner la nullité de l'acte de cession.

- ***Une capacité***

Si les biens échus constituent des biens de communauté, le conjoint du cédant (ou de l'acheteur) doit donner son consentement à la cession(ou à l'achat) :

- si les parts cédées sont en indivision, la cession de celles-ci requiert le consentement de tous les co-indivisaires
- si la société est en redressement judiciaire en principe les titres ne peuvent plus être cédés, sauf selon les conditions fixées par le Tribunal de Commerce.

- ***Un objet***

Il doit y avoir détermination des biens cédés

- ***Un prix***

Ce dernier doit être déterminé. Il peut être indexé (validité si l'indice est en relation directe avec l'activité de l'une des parties, indice nul : celui fondé sur le SMIC, sur le niveau des prix, sur les salaires).

Les modalités de paiement doivent être précisées (chèque, délais et échelonnements éventuels....).

- ***Cessions de parts***

Il existe des conditions de forme à respecter pour la validité des cessions de parts qui sont propres à chaque forme de société.

La cession entraîne transfert de la propriété des parts ou actions dans l'échange des consentements ou à la date convenue par les parties.

Sauf conventions contraires :

- le cessionnaire a droit à l'intégralité des dividendes mis en distribution postérieurement à la date de la cession, même s'ils se rapportent à un exercice clos avant cette date.
- le cédant reste tenu des engagements qu'il a contractés avant la cession (caution).

Le cédant doit garantir la jouissance paisible des parts et s'abstenir de tout acte susceptible de vider les parts de leur substance.

Le cédant peut être amené à :

- prendre un engagement de non concurrence (clause de non concurrence limitée dans le temps ou l'espace et l'activité),
- signer une clause de garantie (certification d'informations fournies, exactitudes de la situation comptable. Le cédant s'engage à prendre à sa charge toutes les dettes qui ne figureraient pas au bilan).

Sans revenir en détail sur ces dispositions, nous nous bornerons à rappeler ici que la cession de titres entraîne la taxation au taux de 16% de la plus-value réalisée.

- ***Création d'une société holding de contrôle***

L'opération qui consiste à apporter une participation majoritaire à une entité nouvelle créée pour détenir cette participation (société holding) a pour effet de transférer le pouvoir de cette nouvelle entité et, par voie de conséquence, aux associés majoritaires de celle-ci, ce qui vient réduire sensiblement le montant des capitaux exigés pour assurer le contrôle de la société concernée.

Cela peut se révéler fort utile dans l'éventualité où, au décès du dirigeant, des héritiers viendraient à céder tout ou partie des titres recueillis par succession.

Pour que le contrôle de la société d'origine soit maintenu au profit des héritiers continueurs au sein du holding, il suffit que ceux-ci conservent plus de 50% des droits dans ce holding bien que leur participation indirecte dans la société d'origine soit alors tout juste supérieure à 40% (80% x 50%).

Afin de faciliter le maintien d'une participation familiale forte dans la société holding (ou dans la société d'origine en l'absence d'holding), le créateur de l'affaire pourra souscrire un pacte d'actionnaires. A condition de placer la société holding, sur option, sous le régime de l'impôt sur les sociétés, ses associés bénéficient de substantiels avantages fiscaux.

D'abord, le régime d'exonération attaché à la qualité de société mère permet à la société holding de recueillir des dividendes qui lui sont versés sans autre charge fiscale que celle résultant de la réintégration d'une quote-part de frais et charges fixées à 5% du montant brut de ces dividendes et de redistribuer ceux-ci -au moment choisi par elle- avec un avoir fiscal complet.

Ensuite, les fondateurs de la société holding ont, du fait du statut fiscal de celle-ci, la possibilité d'échapper à l'imposition de 16% (plus les prélèvements sociaux) sur la plus-value dégagée par l'apport de leurs titres aussi longtemps qu'ils conserveront la participation reçue en échange.

Ce sursis est maintenu en cas de cession par la société holding elle-même de tout ou partie de la participation reçue par elle en apport.

La société holding

- **Définition**

La holding est une société dont l'objet est de détenir des participations d'autres sociétés appelées filiales et d'en assurer le contrôle et la direction.

On distingue, classiquement, deux catégories :

- la holding pure détenant exclusivement les titres sociaux de ses sociétés filiales,
- la holding impure détenant des participations mais assurant également des services de gestion, d'administration ou financier pour le compte de ses filiales en leur facturant ces prestations.

Plus généralement, toute société mère contrôlant une société fille est appelée holding même si, par ailleurs, elle exerce une activité commerciale propre. L'ensemble des sociétés holding et filiales forment un groupe.

Le groupe et la holding ne sont définis par aucun texte du droit des sociétés.

La holding se trouve dès lors soumise à la loi du 24 juillet 1966 applicable à toutes les sociétés et peut ainsi prendre la forme d'une société civile ou commerciale (SA, SARL, Sociétés en commandite). Toutefois, et ponctuellement, la loi fiscale en prévoit l'existence et lui attache un statut dérogatoire et favorable.

- **Intérêt de la holding**

La société holding est principalement utilisée dans le cadre de la transmission d'entreprise, qu'il s'agisse d'une cession à titre gratuit (donation ou partage) de l'entreprise familiale ou d'une cession à titre onéreux (vente) d'un bloc de contrôle et ce, à double titre.

- **Contrôler la société cible**

Le repreneur principal pourra, par ce biais, contrôler la société cible au moyen d'une mise de fonds optimisée.

Les repreneurs constitueront une holding dans lequel ils détiendront 51% des droits de vote leur donnant la majorité aux assemblées générales ordinaires, le surplus étant détenu par des investisseurs. La holding procédera elle-même à l'acquisition de 51% des droits de vote de la société cible. Ainsi avec 26% ($51\% \times 51\%$) des droits de vote le repreneur principal disposera du pouvoir de direction de la société cible.

- **Optimiser le coût fiscal de l'opération**

L'utilisation de la holding permet également, lorsque l'ensemble des sociétés du groupe est soumis à l'impôt sur les sociétés (IS), de minimiser les coûts fiscaux et financiers.

En effet, le respect de certaines conditions prévues par la loi fiscale permettra, par ce montage juridique, d'éviter, tant une double imposition à l'IS que de bénéficier d'une déduction fiscale des intérêts d'emprunts contractés pour l'acquisition des titres de la société cible.

- **Holding et transmission familiale de la société**

Lorsque le patrimoine familial est composé pour sa majeure partie d'une entreprise alors que l'un seulement des enfants du dirigeant souhaite reprendre la société familiale, elle ne peut lui être donnée ou attribuée sans que cet enfant n'ait à dédommager ses cohéritiers.

Souvent le candidat repreneur ne disposera pas des moyens financiers nécessaires au rachat de l'entreprise. Dès lors, la constitution d'une holding permettra de lui conférer le pouvoir de direction avec un minimum de stabilité et de sécurité.

Le schéma est alors le suivant :

- constitution de la holding par apport des enfants de 51% des droits de vote de la société cible à ceux préalablement donnés ou attribués, de telle manière que le repreneur dispose de 51% des droits de vote de la holding.

Ultérieurement, les bénéfices dégagés par la filiale permettront à la holding soit :

- de procéder au rachat direct des participations minoritaires de la société cible à l'aide de fonds propres ou d'un emprunt,
- soit au repreneur de distribuer au sein de la holding des dividendes dont il bénéficiera à concurrence de sa détention du capital qui, ajoutés à ses salaires, lui permettront de racheter les parts minoritaires de la holding ; à moins, dans cette dernière hypothèse, qu'il n'y procède par constitution d'une nouvelle holding superposée à la première.

- ***Holding et rachat d'une société de capitaux***

Le contribuable qui rachète les titres d'une société soumise à l'impôt sur les sociétés afin d'y exercer son activité professionnelle n'est pas autorisé à déduire, des rémunérations qu'il perçoit, les intérêts de l'emprunt qu'il a contractés. Les rémunérations versées par la société subiront, de plus, l'impôt sur le revenu de telle sorte que pour rembourser 100 d'emprunt, sa rémunération devra être de 200 (taux marginal à l'IRPP supposé de 50%).

La holding soumise à l'IS contrôlant une ou plusieurs sociétés cibles également soumises à cet impôt bénéficie, selon le taux de sa participation dans sa filiale, soit :

- du régime fiscal de droit commun réservé aux sociétés mères-filles,
- du régime dérogatoire de l'intégration fiscale.