

# Guide pratique de la reprise

Entreprises artisanales, commerciales, hôtelières ou de service

[www.transcommerce.com](http://www.transcommerce.com)  
[www.transartisanat.com](http://www.transartisanat.com)



ÉDITION 2011



# 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 TRANSCOMMERCE-TRANSARTISANAT, le "Guide Pratique de la Reprise" est destiné à tout repreneur d'une entreprise artisanale, commerciale, hôtelière ou de service.*

*Bien évidemment, il ne se substitue 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 : clientèle, locaux, matériels, agencements... 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 beaucoup 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 les bourses d'affaires à reprendre qu'elles gèrent,*
- *pendant la reprise, par l'accompagnement dans les démarches nécessaires,*
- *après la reprise, par le conseil approprié à chaque situation.*

**Guide pratique de la reprise** 3**Un réseau pour vous accompagner** 5**Votre évaluation personnelle** 11**Les étapes de la reprise** 13**→ TROUVER VOTRE ENTREPRISE** 14

Que recherchez-vous ? 14

**→ DIAGNOSTIQUER L'AFFAIRE** 15**La collecte des informations** 15

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

**L'étude des points forts et des points faibles de l'entreprise** 16**L'évaluation de l'entreprise** 16**→ FORMALISER VOTRE PROJET D'ENTREPRISE** 18**Les aspects financiers** 18

- Le plan de financement
- Les comptes prévisionnels - le seuil de rentabilité
- Des aides à la reprise

**Les aspects juridiques, fiscaux et sociaux de la reprise** 22

- Transmission familiale ou donation
- Achat d'un fonds de commerce ou de parts de société
- Achat du pas-de-porte ou du droit au bail
- Location-gérance
- L'aspect fiscal lié à la transmission : les droits de mutation
- Le contexte social

**→ CONCRÉTISER LA REPRISE** 28**La signature des actes** 28

- La promesse de vente ou le compromis de vente
- L'acte de vente
- Le paiement

**Démarrer l'activité** 30**Le statut juridique** 31

- Entreprise individuelle
  - Déclaration d'insaisissabilité
  - Entrepreneur Individuel à Responsabilité Limitée (EIRL)
- Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)
- Société en Nom Collectif (SNC)
- Société à Responsabilité Limitée (SARL)

**La fiscalité** 33

- Imposition sur les bénéfices
- Régime fiscal

**La protection sociale** 35

- Non salarié
- Salarié
- Le cas du salarié créateur

**Les formalités** 37**Cas particulier : le régime de l'auto-entrepreneur** 39

# Le projet

## REPRENDRE UNE ENTREPRISE

ÉVALUER  
L'ADÉQUATION  
HOMME/PROJET

OÙ  
TROUVER  
UNE  
ENTREPRISE ?

### DIAGNOSTIQUER L'AFFAIRE

- Collecter les informations
- Analyser les points forts et les points faibles
- Évaluer l'affaire

NÉGOCIER  
LA REPRISE

FORMALISER  
LE PROJET

*Aspects financier,  
juridique, fiscal, social*

CONCRÉTISER  
LA REPRISE

*Signature des actes*

DÉMARRER  
L'ACTIVITÉ

- Statut juridique
- Fiscalité
- Protection sociale
- Formalités

### CONTACTS UTILES

#### LE RÉSEAU TRANSCOMMERCE- TRANSARTISANAT

- Famille
- Relations professionnelles
- Sites Internet
- Revues
- Conseils d'entreprises
- Chambres de Commerce et d'Industrie
- Chambres de Métiers et de l'Artisanat
- Le réseau Transcommerce-Transartisanat

# l'entreprise



# → 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
<b>Le savoir-faire professionnel</b>		
• la qualification dans le métier		
• le parcours professionnel		
• la connaissance du secteur d'activité		
<b>Les aptitudes commerciales</b>		
• les compétences commerciales		
• la connaissance de la zone d'implantation		
• la capacité à vendre		
• la maîtrise des informations commerciales		
<b>Les connaissances de gestionnaire</b>		
• les connaissances juridiques		
• les compétences en gestion		
• les prévisions financières		
• les besoins en formation		
<b>L'environnement humain</b>		
• l'environnement familial		
• les relations personnelles et professionnelles		
<b>Les qualités pour entreprendre</b>		
• 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 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, 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 revues, les sites Internet généralistes et spécialisés,
- les branches et organismes professionnels,
- les conseils d'entreprise : experts-comptables, notaires, avocats, agents immobiliers...
- les réseaux de la transmission/reprise gérés par les Chambres de Commerce et d'Industrie et les Chambres de Métiers et de l'Artisanat, en partenariat avec les professionnels de la transmission.

### 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 (notamment pour l'exercice d'activités mettant en jeu la santé et la sécurité des consommateurs),
- les aides à la reprise,
- les formations préalables à l'installation,
- les réglementations liées à un secteur d'activité (métiers de bouche, débits de tabac, débits de boissons...),
- les assurances nécessaires pour une bonne couverture de votre activité.

#### 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 des 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 lors de la transmission d'une entreprise, 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 Chambres de Commerce et d'Industrie et des Chambres de Métiers et de l'Artisanat 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 assurez 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, 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 17 - "les enjeux environnementaux de la transmission d'entreprise"),
- les obligations liées aux professions réglementées.  
(Plus d'informations : <http://www.apce.com/pid803/activites-reglementees.html>)
- 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 de tous les éléments collectés et de l'analyse des points forts et des points faibles, il est possible de faire apprécier la valeur du fonds à reprendre.

### *Attention*

Les techniques d'évaluation sont nombreuses et parfois complexes, c'est pourquoi il est préférable de s'entourer de conseils de spécialistes.

Les méthodes habituellement utilisées et préconisées dans le cadre du réseau Transcommerce-Transartisanat sont les suivantes :

### → Évaluation en fonction de la rentabilité

C'est une méthode d'évaluation basée sur 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.

L'EBE est un résultat intermédiaire que l'on retrouve dans les Soldes Intermédiaires de Gestion, après la Marge Commerciale, la Valeur Ajoutée et avant le Résultat d'exploitation. 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.

### → Évaluation en fonction de la capacité de l'entreprise à rembourser un emprunt

Dans ce cas, la valeur du fonds est calculée en fonction des capacités maximales de l'entreprise à rembourser un emprunt. À partir de ses ressources, il s'agit de déterminer les sommes à affecter au remboursement des emprunts, puis de calculer le montant du prêt bancaire envisageable. L'évaluation finale s'établira alors selon l'hypothèse moyenne d'un financement bancaire à hauteur de 70 % du prix du fonds de commerce (l'apport personnel minimum couramment exigé étant de 30 %).

### → Évaluation par comparaison

Il s'agit d'une technique complémentaire aux autres méthodes. Elle consiste à déterminer la valeur du fonds par référence aux prix pratiqués à l'occasion de ventes récentes sur des affaires comparables (nature, situation, importance).

En fonction des critères qui influencent la valeur de l'entreprise (clientèle, outil de travail, bénéfice, marché, concurrence...), de l'étude de la situation et du diagnostic effectué, vous disposez d'une estimation objective.

Cette base de départ peut vous permettre, le cas échéant, de négocier avec le vendeur en explicitant et justifiant votre offre.

*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 IMPERATIVEMENT COUVRIR LES BESOINS.**

Les ressources sont de plusieurs ordres :

- votre apport personnel ; à noter que les débloques 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.

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 de notaire Matériel et outillage Travaux éventuels Stocks à reprendre ou à constituer Trésorerie de départ	Apport personnel Emprunts bancaires ou familiaux Aides diverses
<b>TOTAL BESOINS</b>	<b>TOTAL RESSOURCES</b>

### 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 ;
- **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 prévu la première année.

### → Les comptes prévisionnels

Les comptes prévisionnels doivent être établis après analyse des documents comptables du prédécesseur et du marché 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 prélèvements de l'exploitant et remboursement des emprunts) et commence à dégager du profit.

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

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

#### ÉVALUER LES CHARGES DE LA PREMIÈRE ANNÉE

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

=

CA  
MINIMUM HT  
À RÉALISER

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

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

## Des aides à la reprise

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

Cet accompagnement, réalisé par des professionnels conventionnés par l'État et la Caisse des Dépôts, concerne les porteurs de projet pour lesquels la création/reprise d'entreprise et son développement ne seraient pas envisageables sans un accompagnement mobilisant les fonds publics. Il s'adresse principalement aux demandeurs d'emploi, aux bénéficiaires de minima sociaux, aux salariés repreneurs de leur entreprise...(public ACCRE). Il vise à donner au créateur/repreneur toutes les chances pour mener à bien son projet. Il comprend :

- une aide au montage du projet (phase 1),
- un appui à la structuration financière et pour établir des relations de qualité avec une banque, via notamment un prêt à taux zéro (phase 2) ;
- un accompagnement "post-création" d'une durée de trois ans visant à appuyer le nouveau dirigeant dans ses choix de gestion et à stimuler le développement de son entreprise (phase 3).

Pour accéder au parcours Nacre, le créateur/repreneur doit contacter un opérateur conventionné (notamment CCI et CMA). Ce dernier appréciera la demande du porteur de projet sur la base de l'examen de sa situation au regard de l'emploi et de la viabilité de son projet. En fonction de cette évaluation, le créateur/repreneur commencera le parcours Nacre par la phase 1, 2 ou 3. L'entrée en phase 3 est possible uniquement si l'entreprise est déjà créée.

Après expertise et en fonction des besoins de financement du projet, le créateur/repreneur peut bénéficier d'un prêt à taux zéro :

- d'un montant de 1 000 à 10 000 €, d'une durée maximale de 5 ans,
- obligatoirement couplé avec un prêt bancaire dont le montant et la durée sont supérieurs ou égaux au montant et à la durée du prêt à taux zéro.
- dont le remboursement se fait par mensualités constantes ou progressives.

S'il est bénéficiaire du prêt Nacre, le créateur/repreneur s'engage à être accompagné dans le cadre de la phase 3 d'aide au démarrage et au développement de l'entreprise.

Par ailleurs, il est à noter que :

- en cas de création ou reprise sous forme de société, le bénéficiaire doit exercer le contrôle effectif de l'entreprise et détenir plus de 50 % du capital (seul ou en famille, avec au moins 35 % à titre personnel),
- plusieurs personnes peuvent obtenir séparément l'aide pour un seul et même projet à condition qu'elles détiennent collectivement plus de 50 % du capital, qu'une ou plusieurs d'entre elles aient la qualité de dirigeant et que chaque demandeur détienne au moins 1/10<sup>ème</sup> de la fraction du capital détenue par la personne qui possède la plus forte.

### **Aide au chômeur créant ou reprenant une entreprise (ACCRE)**

Ce dispositif vient en aide aux demandeurs d'emploi, indemnisés ou susceptibles de l'être, aux bénéficiaires de l'allocation temporaire d'attente (ATA), de l'allocation de solidarité spécifique (ASS) ou du revenu de solidarité active (RSA), aux personnes éligibles aux "nouveaux services emplois jeunes" ainsi que celles embauchées à ce titre et dont le contrat de travail a été rompu. Peuvent également prétendre à cette aide, les salariés repreneurs de leur entreprise en redressement ou liquidation judiciaire, les titulaires d'un Contrat d'Appui au Projet d'Entreprise (CAPE) et les bénéficiaires du complément de libre choix d'activité. Il s'adresse également aux personnes qui créent une entreprise dans une zone urbaine sensible (ZUS).

Le dossier de demande d'ACCRE doit être déposé au Centre de Formalités des Entreprises (CFE) soit en même temps que le dépôt de la déclaration d'immatriculation ou de la déclaration d'activité, soit, au plus tard, le 45<sup>ème</sup> jour qui suit ce dépôt (décret n°2007-1396 du 28.09.2007).

### **Réduction d'impôt pour la reprise d'une société financée par un prêt** (art 199 terdecies-OB du CGI)

Cette mesure permet, sous certaines conditions, à une personne physique qui s'endette pour acquérir les titres d'une société existante de bénéficier d'une réduction d'impôt au titre des intérêts d'emprunt versés. L'activité exercée par la société reprise doit être de nature commerciale, industrielle, artisanale, libérale ou agricole, à l'exception de la gestion de son propre patrimoine mobilier ou immobilier. La réduction d'impôt est égale à 25 % du montant des intérêts payés au cours de l'année d'imposition au titre de l'emprunt contracté pour reprendre la société.

Le montant maximal des intérêts d'emprunt retenu est de 20 000 €, pour un contribuable célibataire, et de 40 000 € pour un contribuable marié (ou pacsé et soumis à imposition commune).

Le montant de la réduction d'impôt est donc de 5 000 ou 10 000 € selon la situation du contribuable.

### **Aide à la création d'entreprise par une personne handicapée**

Cette aide, délivrée par l'AGEFIPH, s'adresse aux personnes handicapées en recherche d'emploi et inscrites au Pôle Emploi (article L5212-13 du Code du Travail) qui créent ou reprennent une entreprise. À noter que les auto-entrepreneurs ne peuvent bénéficier de cette subvention.

Le créateur handicapé doit :

- Être dirigeant de la future entreprise, quel que soit son statut (SARL, EURL...).
- Détenir au moins 50 % du capital, seul ou en famille (conjoints, ascendants et descendants de l'intéressé), avec plus de 30 % à titre personnel.

Le contenu de l'aide :

- Une subvention de 12 000 € maximum (en complément d'un apport de fonds propres minimal de 1 525 €),
- Une participation à la formation de la personne handicapée à la gestion, dans la limite de 250 heures.

Plus d'informations : [www.agefiph.fr](http://www.agefiph.fr)

## → 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'organiser, de son vivant, sa succession en répartissant tout ou partie de ses biens entre ses héritiers directs et des tiers.

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

### → Achat d'un fonds de commerce ou de parts de société

#### 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 INCORPORELS (LES PLUS DÉTERMINANTS)

- La clientèle
- Le nom commercial, l'enseigne
- Le droit au bail et, le cas échéant, les éléments spécifiques : brevets, licences, contrats de concession ou de franchise

#### ATTENTION

- À leur spécificité
- Aux activités réglementées

#### LES ÉLÉMENTS CORPORELS

- 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

- 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 de société

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, il est conseillé d'inclure dans l'acte de cession, une clause de "**garantie de passif**", assurant une prise en charge, par le vendeur, du passif lui incombant. De même, il est recommandé d'établir une "**garantie d'actif**" afin de garantir le repreneur contre toute diminution ou disparition des actifs, pris en compte pour 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

Le recours à la location-gérance a été facilité par l'Ordonnance du 27 mars 2004 :

- le propriétaire du fonds doit avoir été commerçant, artisan, gérant ou directeur commercial ou technique pendant 2 ans avant de céder son fonds,
- 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.

C'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.

**Attention**

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

Certains contrats sont automatiquement transmis au locataire gérant, notamment les contrats de travail (Code du Travail article L1224-1) et les contrats d'assurance (Code des Assurances article 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 loyer d'un bail commercial est généralement indexé sur le coût de la construction publié par l'INSEE. Depuis le 6 août 2008, un autre indice d'indexation peut être utilisé. Il s'agit de l'Indice des Loyers Commerciaux (ILC) publié par l'INSEE (articles 40 et 47 de la Loi de Modernisation de l'Économie).

**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 locations remplissant les quatre conditions suivantes :

- les lieux loués sont des locaux fixes et déterminés,
- ces biens appartiennent à des personnes physiques ou morales privées ou font partie du domaine privé de l'État, des départements, des communes ou des établissements publics,
- un fonds de commerce ou artisanal y est exploité,
- le locataire est un commerçant immatriculé au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS) ou un artisan inscrit au Répertoire des Métiers (RM). Cependant, l'auto-entrepreneur, régime créé dans le cadre de la Loi de Modernisation de l'Économie (LME), peut conclure un bail commercial même s'il a opté pour une dispense d'immatriculation au RCS ou au RM. En revanche, il ne bénéficiera pas du droit au renouvellement du bail.

La durée minimale des baux commerciaux est fixée à neuf ans (bail 3/6/9), néanmoins, le Code de Commerce a prévu une exception à ce principe. Il est en effet possible de conclure un bail d'une durée n'excédant pas deux ans (bail précaire).

Le bénéficiaire d'un bail commercial a droit à son renouvellement quand il arrive à expiration :

- s'il est commerçant inscrit au RCS ou artisan inscrit au RM,
- s'il est propriétaire du fonds exploité dans les lieux,
- s'il a exploité effectivement ce fonds au cours des trois années précédant l'expiration du bail.

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) : les droits de mutation**

Si vous achetez un fonds de commerce, un droit au bail ou des parts de société, vous aurez à vous acquitter de 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 depuis le 06.08.08**

Prix (ou valeur vénale)	Tarif des droits par tranche <sup>(1)</sup>
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 <sup>ère</sup> tranche de 23 000 €	=	0 €
3 % sur la 2 <sup>ème</sup> tranche de 177 000 €	=	5 310 €
5 % sur la 3 <sup>ème</sup> tranche de 50 000 €	=	2 500 €
Soit un total de		7 810 €

**Régime spécial :**

Dans certaines zones de revitalisation du territoire (Zones de Redynamisation Urbaine, Zones Franches Urbaines et Territoires Ruraux de Développement Prioritaire quand la population est inférieure à 5.000 habitants), les cessions sont soumises à un taux allégé de 1 % pour la fraction du prix de cession comprise entre 23 000 et 107 000 €, si l'acquéreur prend l'engagement de maintenir l'exploitation du fonds pendant au moins 5 ans.

**Droits de mutation en cas d'achat de parts ou d'actions de société**

Depuis le 6 août 2008, les droits d'enregistrement dus en cas d'acquisition d'actions (SA, SAS) et de parts sociales (SARL, EURL, SNC) sont uniformisés à 3 %.

L'acquisition des parts sociales bénéficie d'un abattement égal à 23 000 €. L'abattement consenti sur chaque part sociale est calculé, en principe, de la façon suivante :

23 000 € ÷ le nombre total de parts sociales de la société.

En cas d'acquisition d'actions, les droits de mutation sont plafonnés à 5 000 €.

Si l'achat porte sur des parts représentatives d'un apport en nature réalisé depuis moins de 3 ans, ce sont les droits de mutation correspondant à la nature des biens concernés qui s'appliquent.

**Exonération de droits de mutation en cas de donation d'une entreprise aux salariés**

En cas de donation d'une entreprise à un salarié, un abattement de 300 000 € est appliqué sur la valeur des biens donnés servant de base de calcul des droits de mutation à titre gratuit. L'exonération est totale quand la valeur de ces biens est inférieure à 300 000 €.

Cet abattement s'applique aux donations, en pleine propriété, de fonds de commerce, d'entreprises artisanales, de clientèles libérales et, sous certaines conditions, de parts ou actions de société. Les salariés bénéficiaires de la donation doivent être titulaires d'un contrat de travail à durée indéterminée depuis au moins deux ans et exercer leur fonction à temps plein. Cette mesure s'adresse également aux personnes titulaires d'un contrat d'apprentissage. Ces salariés doivent poursuivre leur activité professionnelle à titre exclusif pendant les 5 ans qui suivent la date de démarrage et l'un d'entre eux doit assurer, pendant cette même période, la direction effective de l'entreprise.

Cette mesure ne s'applique qu'une seule fois entre le même donateur et le même donataire.

**Exonération de droits de mutation en cas de cession d'une entreprise à un salarié ou à un membre de la famille**

Un abattement de 300 000 € est consenti à l'acquéreur s'il est salarié, conjoint, partenaire lié par un PACS, ascendant ou descendant, frère ou sœur du cédant sous réserve que :

- l'acquisition se fasse à titre onéreux et en pleine propriété,
  - l'entreprise (ou la société) exerce une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale (à l'exception de la gestion de son propre patrimoine mobilier ou immobilier),
  - le fonds ou les titres sociaux aient été détenus depuis plus de deux ans par le vendeur s'ils ont été acquis à titre onéreux (aucun délai de détention n'est exigé si les biens cédés ont été créés ou acquis à titre gratuit par le cédant),
  - pendant les cinq ans suivant la cession, les acquéreurs aient 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 assure, pendant cette même période, la direction effective de l'entreprise.
- Cet avantage fiscal ne s'applique qu'une seule fois entre le cédant et le même acquéreur.

→ **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 d'achat de fonds de commerce**, s'il y a :

- poursuite d'une activité de même nature,
- persistance des mêmes possibilités d'emplois (Code du Travail : Article L1224 - 1).

Les contrats de travail doivent donc continuer à s'exécuter dans les mêmes conditions et les obligations vis-à-vis du personnel doivent être conservées.

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



## → La signature des actes

### → La promesse de vente ou 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 2 formes :

- la promesse unilatérale de vente,
- la promesse synallagmatique ou compromis de vente.

#### **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).

#### **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, réalisé devant notaire 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),
- bénéfices commerciaux des 3 dernières années,
- 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. 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 dans les publications légales). 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, peuvent prendre des mesures visant à protéger leur patrimoine personnel et à le séparer du patrimoine professionnel. Ces deux mesures peuvent se cumuler :

- **La déclaration d'insaisissabilité de la résidence principale**

Elle s'effectue devant notaire et permet aux entrepreneurs individuels de faire protéger leur habitation principale des éventuelles poursuites des créanciers. Elle permet à l'entrepreneur individuel d'étendre la protection de son patrimoine personnel à tous ses biens fonciers, bâtis ou non, si ceux-ci ne sont pas affectés à un usage professionnel.

- **L'Entrepreneur Individuel à Responsabilité Limitée (EIRL)**

Il ne s'agit pas d'une nouvelle forme juridique mais d'un entrepreneur individuel qui, sans créer de société, affecte à son activité professionnelle un patrimoine séparé de son patrimoine personnel.

Ce statut permet de limiter le gage des créanciers professionnels aux seuls biens affectés à l'entreprise. Ainsi, si l'activité professionnelle présente des difficultés financières, les créanciers de l'EIRL ne peuvent saisir qu'un bien appartenant au patrimoine affecté.

Ce dispositif est destiné aux entrepreneurs individuels et aux auto-entrepreneurs qu'ils soient en phase de création ou exerçant déjà leur activité.

L'EIRL est créé par le dépôt de la déclaration d'affectation auprès du Registre du Commerce et des Sociétés ou du Répertoire des Métiers. Cette déclaration contient des mentions obligatoires (modèle de déclaration à retirer auprès des Centres de Formalités des Entreprises) et doit être accompagnée de certains documents :

- rapport d'expert pour les biens de plus de 30 000 € (expert-comptable, commissaire aux comptes, association de gestion et de comptabilité),
- acte notarié pour les biens immobiliers,
- accord du conjoint ou du co-indivisionnaire pour les biens communs ou indivis.

L'EIRL est soumis à l'impôt sur le revenu ou, sur option, à l'impôt sur les sociétés.

#### **Pour en savoir + sur l'EIRL :**

**[www.eirl.fr](http://www.eirl.fr) ou [www.apce.com](http://www.apce.com) ou rapprochez-vous de votre CCI ou 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.

→ **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.

Il existe bien d'autres types de structures juridiques. On peut citer, à titre d'exemple, la Société Anonyme (SA), société de capitaux dont le capital social s'élève à 37 000 € minimum, qui a un mode de fonctionnement contraignant (tenue d'assemblées générales) et qui convient à des projets plus importants.

La Société par Actions Simplifiée (SAS), dont le capital est, depuis le 01.01.09, librement fixé par les statuts, offre, quant à elle, une plus grande souplesse de fonctionnement.

C'est une société dans laquelle chacun des associés (minimum 2, 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.

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 juridique, fiscale et sociale de votre projet de reprise en fonction du statut que vous aurez choisi.

		Entrepreneur individuel	Associé de SNC	Associé unique d'EURL	Gérant majoritaire de SARL	Gérant minoritaire ou égalitaire rémunéré de SARL
STATUT JURIDIQUE	Réunion des capitaux	Apport personnel	Apport personnel + apport des autres associés	Apport personnel	Apport personnel + apport des autres associés	Apport personnel + apport des autres associés
	Séparation du patrimoine personnel et du patrimoine de l'entreprise	NON mais possibilité de déclaration d'insaisissabilité ou choix du statut d'EURL (*)	NON	OUI Responsabilité limitée aux apports mais les établissements de crédit peuvent exiger des garanties		
FISCALITÉ	Frais de constitution	NON	OUI	OUI		
	Régime fiscal de l'entreprise	Impôt sur le Revenu	IR ou Impôt sur les Sociétés	Impôt sur le Revenu ou Impôt sur les Sociétés		
	Régime d'imposition de l'entreprise suivant l'importance de son CA	Micro-entreprise Réal simplifié Réal normal	Réal simplifié Réal normal	Réal simplifié Réal normal		
ASPECT SOCIAL	Protection sociale du dirigeant	Régime Social des Indépendants (RSI)	RSI	RSI	RSI	Régime général de la Sécurité Sociale
	Affiliation	Cotisation directe auprès des organismes de protection sociale : Allocations Familiales, Maladie, Retraite. Si vous embauchez du personnel, vous cotiserez pour vous comme travailleur indépendant et, pour vos employés, au titre du régime général des salariés.				

(\*) voir, en page 35, le paragraphe sur l'Entreprise individuelle

## → La fiscalité

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

### → 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 ou réel simplifié).

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 ascendants et descendants du 1<sup>er</sup> et 2<sup>ème</sup> degré, les collatéraux et leurs conjoints.

Depuis le 5 août 2008, sous certaines conditions, les SA, SAS et SARL peuvent opter pour l'Impôt sur le Revenu (article 30 de la LME).

#### **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 81 500 € HT (activités de vente) ou 32 600 € 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 si l'entreprise est créée en cours d'année.

*Par ailleurs, l'exploitant est dispensé :*

- de facturer la TVA à ses clients,
- de tenir une comptabilité,
- d'établir des déclarations de résultat et de TVA.

Ce régime est simple, mais présente deux inconvénients majeurs : aucun déficit ne peut être pris en compte et la TVA acquittée sur les achats n'est pas récupérable.

#### **Réel simplifié**

Ce régime s'applique de plein droit aux entreprises soumises à l'IR dont le chiffre d'affaires est compris entre 81 500 € HT et 777 000 € HT (vente de biens et de fournitures) ou entre 32 600 € HT et 234 000 € HT (prestations de services). Il concerne également les entreprises soumises à l'IS dont le CA est inférieur à 777 000 € HT (marchandises) et 234 000 € 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). 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.

Un certain nombre 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.

### → Salarié

Dans ce cas, le régime est le même que l'ensemble des autres salariés de l'entreprise et les cotisations sont intégralement prises en charge par l'entreprise.

#### *Régime micro-social*

Le régime micro-social concerne :

- les chefs d'entreprises individuelles relevant du régime fiscal de la micro-entreprise et qui optent pour le régime micro-social.
- les micro-entrepreneurs qui bénéficient d'une dispense d'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés ou au Répertoire des Métiers.

À noter que la dispense d'immatriculation ne concerne plus que les auto-entrepreneurs exerçant une activité artisanale à titre accessoire ou les personnes exerçant une activité commerciale. En effet, depuis le 1<sup>er</sup> avril 2010, les auto-entrepreneurs qui exercent une activité artisanale à titre principal sont tenus de s'immatriculer au Répertoire des Métiers.

Chaque trimestre (ou chaque mois), vous déclarez le chiffre d'affaire (CA) réellement réalisé au cours de cette période et versez les cotisations sociales correspondantes. Le montant de ces cotisations est calculé en appliquant au CA hors taxes un taux de :

- 12 % pour les activités de vente de marchandises, fournitures, ...
- 21,3 % pour les prestataires de services et les activités libérales relevant le RSI.
- 18,3 % pour les activités libérales relevant de la CIPAV.

Si aucun CA n'est réalisé, le chef d'entreprise ne paie pas de cotisations sociales minimales.

Tout micro-entrepreneur, bénéficiaire de l'Accre, ayant créé son entreprise à compter du 1<sup>er</sup> mai 2009, relève obligatoirement du régime micro-social.

#### *Paiement différé et échelonné des cotisations sociales de la 1<sup>ère</sup> année*

Les repreneurs d'entreprise, peuvent demander un report du paiement des cotisations sociales provisionnelles de la 1<sup>ère</sup> année d'activité et, s'ils le souhaitent, le fractionnement du paiement des cotisations définitives dues au titre de cette période. La demande de fractionnement doit préciser la durée d'étalement souhaitée qui ne peut excéder 5 ans. Les échéances annuelles ne peuvent être inférieures à 20 % du montant des cotisations dues et la quotité doit être constante durant la période d'étalement.

### 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 15 de la Loi pour l'Initiative Économique)

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 du salaire sont donc suspendus. En cas de travail à temps partiel, le salaire est maintenu au prorata du nombre d'heures de travail effectuées.

Les fonctionnaires, quant à eux, ont la possibilité de demander une disponibilité pour création/reprise d'entreprise. Ils peuvent créer ou reprendre une entreprise après déclaration auprès de leur Administration, tout en poursuivant leurs fonctions à temps partiel ou à temps plein. Cette déclaration est soumise, pour avis, à une commission de déontologie et à l'autorisation de leur Administration. La loi n°2009-972 du 3 août 2009 (article 33) porte à 3 ans la durée totale pendant laquelle un fonctionnaire qui crée ou reprend une entreprise peut cumuler une activité privée avec son emploi.

Ce cumul est possible pendant une durée maximale de 2 ans à compter de la création ou de la reprise, durée qui peut être prolongée d'une année supplémentaire.

#### **Des cotisations sociales allégées**

Les salariés ont la possibilité de créer ou reprendre une entreprise, tout en conservant leur emploi salarié si aucune clause de leur contrat de travail ne leur interdit et à condition que leur future activité ne soit pas susceptible de nuire à celle de leur employeur. Ces salariés d'entreprises privées (ou publiques si elles cotisent à un régime d'assurance chômage) qui créent ou reprennent une entreprise peuvent, sous certaines conditions, bénéficier d'une exonération de charges sociales au titre de leur activité indépendante, qu'elle soit de nature commerciale, industrielle, artisanale, agricole ou libérale.

L'exonération concerne les cotisations d'assurance maladie-maternité, d'assurance vieillesse, invalidité-décès et d'allocations familiales. Elle est limitée à un plafond de revenu ou de rémunération égal à 120 % du Smic brut.

Pour bénéficier de cette exonération, ils doivent :

- avoir effectué au moins 910 heures d'activité salariée au cours des 12 derniers mois précédant la création/reprise de l'entreprise,
- effectuer au moins 455 heures d'activité salariée au cours des 12 mois suivant la création/reprise.

## → 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 vous installer, vous devez déposer auprès du Centre de Formalités des Entreprises (CFE) 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 "guichet 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 ou industrielle, à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat si l'activité est artisanale ou mixte (artisanale et commerciale).

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2010, parallèlement aux guichets "physiques" que l'on trouve dans les CCI et les CMA, un guichet unique dématérialisé permet à tous les entrepreneurs de créer leur entreprise en ligne.

Ce site internet - [www.guichet-entreprises.fr](http://www.guichet-entreprises.fr) - a pour objectif de faciliter l'accès à l'information et l'accomplissement des formalités de création d'entreprise.

Il permet de :

- consulter près de 100 fiches pratiques réalisées par l'Agence Pour la Création d'Entreprises (APCE) qui présentent la réglementation attachée à certaines activités et les formalités à effectuer ;
- identifier les pièces à produire pour chaque formalité et demande d'autorisation ;
- réaliser en ligne les formalités de création de l'entreprise, quelle que soit l'activité concernée ;
- identifier et accéder aux coordonnées du Centre de Formalités des Entreprises (CFE) qui traitera le dossier ;
- suivre l'état d'avancement de son traitement.

À terme, il permettra également de réaliser en ligne l'ensemble des formalités nécessaires pour le lancement de certaines activités réglementées : demande d'autorisation auprès d'une administration, inscription à un ordre, etc.

**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), soit dans un délai de 2 à 10 jours. Votre entreprise se verra alors octroyer un numéro unique d'identification (SIREN).

Les commerçants et les artisans exerçant leur activité sous le régime fiscal de la micro-entreprise et optant pour le régime micro-social sont dispensés d'immatriculation au RCS ou RM.

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

- formalités relatives aux professions réglementées (licences),
- recherche d'antériorité à l'Institut National de la Propriété Industrielle (INPI),
- enregistrement des statuts auprès du centre des impôts,
- publicité au Bulletin Officiel des Annonces Civiles et Commerciales (BODACC),
- adhésion à un centre de médecine du travail, s'il y a des salariés,
- achat des livres réglementaires (livre d'inventaire, registre unique du personnel, journal...) et paraphe par le Tribunal de Commerce ou la Mairie,
- établissement de contrats d'assurances (assurance dommages, responsabilité civile, pertes d'exploitation, protection juridique...).

### Ne faites pas l'économie d'une formation

**Si vous êtes artisan**, un stage d'une durée minimale de 4 jours est obligatoire pour créer votre entreprise (Loi n° 82-1091 du 23/12/1982).

Si vous êtes demandeur d'emploi indemnisé, ou bénéficiaire du RSA, le coût du stage peut, sous certaines conditions, être pris en charge par certains organismes. Par ailleurs, des dérogations sont possibles selon les diplômes et l'expérience professionnelle ; vous ne serez pas tenu, non plus, de suivre ce stage si vous avez bénéficié de la dispense d'immatriculation au Registre des Métiers.

Si vous êtes commerçant, aucun stage n'est obligatoire. Cependant, des sessions de sensibilisation/formation "5 jours pour entreprendre" vous sont proposées par les Chambres de Commerce et d'Industrie pour vous accompagner dans votre projet.

**Rapprochez-vous des professionnels compétents et des structures d'accueil et d'accompagnement des 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.**

# → Cas particulier

## le régime de l'auto-entrepreneur

Il s'agit de mesures simplificatives permettant d'exercer une activité professionnelle indépendante, de façon régulière ou ponctuelle et en minimisant les coûts administratifs.

Ainsi, si vous souhaitez créer une entreprise individuelle pour exercer une activité commerciale, artisanale ou libérale dont le chiffre d'affaires (\*) ne dépasse pas, en 2011 :

- 81 500 € HT pour une activité d'achat/revente, de vente à consommer sur place et de prestation d'hébergement,
- 32 600 € HT pour les prestations de services.

### vous pouvez opter pour le régime de l'auto-entrepreneur.

Vous bénéficierez alors :

- d'une dispense d'immatriculation au RCS et, sous certaines conditions, au RM,
- d'une exonération de TVA,
- d'un régime micro-social simplifié,
- sur option, d'un régime micro-fiscal simplifié (versement libératoire de l'impôt sur le revenu) et d'une exonération temporaire de taxe professionnelle et d'une exonération temporaire de la Contribution Économique Territoriale.

(\*) Ces limites de CA sont proratisées en fonction de la date de début d'activité.

### Dispense d'immatriculation

Depuis 2009, les commerçants et les artisans (personnes physiques) sont dispensés d'immatriculation au RCS ou au RM lorsqu'ils :

- exercent une activité non salariée à titre principal ou complémentaire sous le régime fiscal de la micro-entreprise,
- optent pour le nouveau régime micro-social.

Depuis le 1<sup>er</sup> avril 2010, les auto-entrepreneurs exerçant une activité artisanale à titre principal sont tenus de s'immatriculer au RM. Ils sont, en revanche, dispensés du paiement de la taxe pour frais de Chambre de Métiers et de l'Artisanat l'année de la création d'entreprise et les deux années suivantes, ainsi que du stage de préparation à l'installation.

Une simple déclaration d'activité auprès du CFE compétent ou à partir des sites internet [www.lautoentrepreneur.fr](http://www.lautoentrepreneur.fr) ou [www.cfenet.cci.fr](http://www.cfenet.cci.fr) est nécessaire pour démarrer votre activité.

L'entreprise sera inscrite au registre national des entreprises et aura un numéro SIREN. Cette mesure ne dispense pas le chef d'entreprise de remplir les conditions légales et/ou réglementaires imposées pour l'exercice de certaines activités.

Si vous cessez de remplir les conditions de la dispense (perte du bénéfice du régime micro-social), vous devez procéder à l'immatriculation de votre entreprise dans un délai de 2 mois.

Enfin, l'immatriculation peut être demandée à tout moment si vous l'estimez nécessaire.

### Cotisations sociales

Le régime micro-social est un régime simplifié de calcul et de paiement des cotisations sociales. Il ouvre des droits à l'assurance maladie et à la retraite.

Chaque mois (ou trimestre), vous payerez des cotisations en fonction des recettes encaissées au cours de la période retenue. Le montant des cotisations sera égal à :

- 12 % du CA pour une activité d'achat-revente, de vente à consommer sur place et de prestation d'hébergement,



- 21,3 % du CA pour les prestations de services relevant des bénéfices industriels et commerciaux,
- et 18,3 % des recettes pour les professions libérales relevant de la caisse d'assurance vieillesse de la CIPAV.

### À noter :

- **Si vous êtes bénéficiaire de l'ACCRE**, vous aurez une exonération partielle et progressive de l'ensemble des charges sociales pendant les trois premières années.
- **Si vous n'encaissez rien**, vous ne payerez rien mais vous devrez quand même procéder à votre déclaration de CA mensuelle ou trimestrielle.

### Autres prélèvements

À compter de 2011, les auto-entrepreneurs sont redevables :

- d'une contribution à la formation professionnelle égale à un pourcentage du CA annuel,
- de la contribution Économique Territoriale (CET).

### Régime fiscal

En tant qu'auto-entrepreneur, vous serez soumis au régime fiscal de la micro-entreprise et vous ne facturerez pas de TVA.

Redevable de l'impôt sur le revenu (IR), vous pourrez choisir entre deux modes d'imposition :

- le calcul et le paiement de l'impôt l'année suivant la réalisation du bénéfice,
- le nouveau régime micro-fiscal simplifié (versement libératoire de l'impôt sur le revenu) qui vous permet également d'être exonéré de la Contribution Économique Territoriale.

A compter du 1<sup>er</sup> janvier 2010, le créateur auto-entrepreneur peut opter pour un versement libératoire mensuel ou trimestriel de l'impôt sur le revenu, s'il remplit trois obligations :

- être soumis au régime fiscal du micro BIC ;
- avoir opté pour le régime du micro-social ;
- avoir un revenu fiscal n'excédant pas, pour une part du quotient familial, la limite supérieure de la 3<sup>ème</sup> tranche du barème de l'impôt sur le revenu, majorée par demi-part supplémentaire de 50% et par quart de part supplémentaire de 25%. Le revenu de référence considéré est celui de l'année précédant celle pour laquelle l'option est demandée.

Le prélèvement libératoire est un prélèvement à la source sur le chiffre d'affaires généré.

Le prélèvement libératoire sur l'IR est égal à :

- 1 % pour une activité d'achat-revente,
- 1,7 % pour les prestations de services,
- 2,2 % pour les professions libérales.

### Obligations comptables

Vous devrez simplement :

- tenir un livre-journal détaillant vos recettes, et pour les seules activités de vente ou de fourniture de logement, un registre récapitulatif par année présentant le détail de vos achats,
- conserver les factures et pièces justificatives relatives à vos achats, ventes et prestations de services,
- porter la mention "TVA non applicable, article 293 B du CGI" sur vos factures.



*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 les Chambres de Commerce et d'Industrie  
et les Chambres de Métiers et de l'Artisanat du réseau Transcommerce-Transartisanat

Édition - Décembre 2010 - Prix de vente 15 €

Les renseignements contenus dans ce guide sont communiqués à titre indicatif selon les textes de loi en vigueur au  
31 décembre 2010. 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.

Conseil Interconsulaire Auvergne - BP 25 - 63510 AULNAT

