

Évaluation des PME

Agnès BRICARD

Présidente d'honneur de l'Ordre des Experts Comptables Paris IDF
Présidente de la Commission Évaluation

www.entrepriseevaluation.com

Pierre PREJEAN

Expert Comptable

Évaluation des PME

- **Les essentiels à connaître**
- **Quelles méthodes choisir ?**
- **Les étapes à franchir /**
- **les pièges à éviter**
- **Les mesures fiscales actuelles incitatives**
- **Conclusion**

Les essentiels à connaître

- **Pourquoi et quand évaluer ?**
- **La prise de connaissance**
- **L'analyse des contrats**
- **Le diagnostic financier**
- **L'analyse des prévisionnels**
- **L'enveloppe financière globale**

Pourquoi et quand évaluer ?

- **Dans le cadre de l'arrêté des comptes**
 - ➔ Pour apprécier la valeur réelle des actifs immobilisés, notamment Incorporels et titres de participation
- **Dans l'optique d'une transmission à titre onéreux**
 - ➔ Pour fixer les limites du prix auquel on acceptera d'acheter ou de céder
- **Dans le cadre d'une fusion**
 - ➔ Pour estimer le rapport d'échange entre les parties
- **Dans le cadre d'un bilan patrimonial**
 - ➔ Pour optimiser une transmission ou calculer l'ISF

La prise de connaissance

- **C'est une première étape nécessaire**

- ↓ Pour savoir s'il faut poursuivre ou non les négociations
- ↓ Pour dégager les incidences sur la valorisation de l'entreprise (décote ou surcote)

- **Elle se déroule en 2 temps**

- ↓ Prise de connaissance interne

- Visite des lieux
- Appréciation des capacités «intrinsèques» de l'entreprise (commercial, technique,

- ↓ Prise de connaissance externe

- Analyse sectorielle, industrielle ou environnementale
- Généralement réalisée par des experts indépendants

La prise de connaissance

■ Environnement économique

- **Particularité du secteur** (saisonnalité, réglementation...)
- **Caractérisation des produits** (matrice BCG, longueur de cycle de production, existence de produits de substitution...)
- **Position par rapport à la concurrence**, à savoir zone d'influence géographique (proximité, niveau régional, national...), **occupation d'une niche**, capacité de nuisance de la concurrence
- **Qualité de la clientèle**, c'est-à-dire le **nombre absolu de clients**, le niveau de diversification de la clientèle, l'importance de la **récurrence du chiffre d'affaires**, la **possibilité de la développer**
- **Lien de dépendance exclusive par rapport à un fournisseur** (risque pour un distributeur exclusif de se retrouver face à de nombreux concurrents) ;
- **Qualité de l'outil de production et/ou de distribution** : état du matériel, coût de sa mise à niveau ou de son remplacement, qualité des locaux, (nature, superficie, type, coût, baux...).

La prise de connaissance

■ Environnement de contrôle et d'organisation

- Répartition des pouvoirs au sein de l'entreprise
- Stratégie de la direction et politique de développement
- Analyse des systèmes d'informations
- Qualité de l'organisation, du contrôle interne, et du reporting
- Politique comptable
- Politiques sociales et salariales

■ Environnement humain

- Lien de dépendance de l'entreprise avec son dirigeant (problème de substitution)
- Qualité des équipes en place (ancienneté, formation, capacité d'évolution, hommes clés)
- Nature des contrats particuliers et les avantages acquis

■ Environnement juridique et fiscal

- Litiges / procès en cours ou passés
- Nature des derniers redressements fiscaux et/ou sociaux

L'analyse des contrats

■ Objectifs

- Prendre connaissance de tous les contrats qui engagent l'entreprise à long terme et dont l'acquéreur va «hériter »
- Analyser leur incidence sur la situation nette (Capitaux propres) et sur la valorisation de l'entreprise tant sur ses résultats futurs, que sur la «liberté ou non » de restructurer

L'analyse des contrats

■ Diligences

- Examiner TOUS les contrats significatifs (conditions, substitution, sortie, échéance...)
- Ne pas négliger le caractère «intuitu personae » de certains contrats
- Étudier les éventuels contrats à clause particulière pouvant limiter l'activité
- Étudier les possibilités de sortie et le prix à payer pour les contrats non nécessaires
- Recenser les garanties personnelles données par le dirigeant pour lesquelles il faudra prévoir une substitution
- Recenser les litiges en cours (à rapprocher des provisions comptabilisées)

L'analyse des contrats

■ Exemples de contrats à analyser

- Les baux
- Les contrats de financement (emprunt, crédit-bail)
- Les contrats de prestations de services à plus d'un an (maintenance informatique, sécurité...)
- Les contrats de travail des cadres «clés »
- Les contrats de sous-traitance (durée, volume, coût de sortie)
- Les contrats «intuitu personae » (découverts bancaires, cautions, contrats d'exclusivité, concession...)

Le diagnostic financier

- **Objectif**

- S'assurer de la fiabilité des documents financiers présentés qui serviront de base à l'évaluation

- **2 points essentiels**

- Appréciation de la fiabilité des comptes
- Retraitement des comptes comme préalable à l'application des méthodes d'évaluation

Le diagnostic financier

- **Appréciation de la fiabilité des comptes annuels**
 - S’assurer que les **comptes annuels** communiqués pour l’évaluation **ont été audités préalablement et prendre connaissance de tout rapport d’auditeur interne ou externe** pouvant exister
 - A défaut, réaliser un audit comptable et financier
 - Attention, le repreneur et/ou son conseil doivent consacrer suffisamment de temps à ce contrôle des comptes annuels qui sont le point de départ de nombreuses méthodes d’évaluation

Le diagnostic financier

■ Principaux postes à examiner

- Immobilisations : insuffisance des amortissements
- Immob. financières : maintien à l'actif des titres cédés ou sur évaluation par insuffisance de provisions
- Stocks : sous évaluation de provision ou majoration de stocks
- Créances : maintien à l'actif de créances non recouvrables
- Provisions pour risques : Omission ou insuffisance
- Dettes : Omission ou insuffisance d'enregistrement d'une dette certaine
- Ventes : Enregistrement de factures pour prestations anticipées
- Achats : Non enregistrement de matériels achetés et déjà vendus
- Frais généraux : Dépenses non nécessaires à l'exploitation, problème de séparation d'exercices

Le diagnostic financier

■ Objectifs de l'audit financier

- S'assurer que toutes les opérations réalisées par l'entreprise sont enregistrées (exhaustivité)
- S'assurer que les opérations enregistrées correspondent à des transactions réelles (réalité)
- S'assurer que les transactions sont comptabilisées à leur valeur exacte (exactitude)
- S'assurer qu'elles sont correctement valorisées (valorisation)
- S'assurer que les actifs sont la propriété de l'entreprise et que les passifs la concernent (appartenance)

Le diagnostic financier

■ Retraitements à opérer sur le bilan

– Actif immobilisé

- Élimination non valeurs (frais établissement, ...)
- Réintégration des actifs financés en crédit bail

– BFR (actif circulant – passif circulant)

- Retraitement des créances cédées avant échéance (Dailly, affacturage,
- Retraitement des effets escomptés non échus

Le diagnostic financier

– **Capitaux propres** de réserves

- Reclassement en Capitaux Propres des provisions pour risques à caractère de réserves

– **Endettement financier net**

- Intégrer la dette de crédit bail
- Reclassement des obligations convertibles en Capitaux Propres ou
- Reclassement en dettes des provisions pour risques destinées à couvrir un décaissement futur.

Le diagnostic financier

- **Retraitements à opérer sur le compte de résultat**
 - Rémunération du dirigeant (si excessive)
 - Élimination des charges non nécessaires à l'exploitation (cas fréquent dans les entreprises familiales)
 - Retraitement des biens en crédit bail (amortissement et charges financières)
 - Reclassement de la participation des salariés en résultat d'exploitation
- ▲ Dans le but de calculer un résultat d'exploitation (et un cash flow) «normatif »

L'analyse des prévisionnels

- **Objectif**

- Cerner le potentiel de l'entreprise car «une entreprise ne vaut que ce qu'elle est susceptible de rapporter »

- **2 points essentiels**

- Contrôler la cohérence et la vraisemblance des hypothèses retenues dans le business plan
- Valider l'application chiffrée

L'analyse des prévisionnels

■ Attention

- Aux prévisions du dirigeant souvent «volontaristes »
- A la cohérence de certains ratios par rapport aux ratios du métier et aux ratios «passés » de l'entreprise
- À la mise à niveau nécessaire de certains matériels et du personnel pour atteindre les prévisions
- A la mise en conformité de l'outil de production avec des normes techniques, environnementales ou de sécurité
- Aux besoins financiers permettant le maintien dans l'avenir «d'un bon fonctionnement », c'est-à-dire approprié pour ne pas être toujours «sur la corde raide »

L'enveloppe globale du projet

- **Mesurer les besoins spécifiques de l'acheteur pour déterminer l'enveloppe financière globale du projet**

Prix transaction

- + Frais (droits, honoraires, commissions...)
- + fonds à injecter pour :

- améliorer structure financière,
- financer les pertes temporaires et/ou le plan de développement,
- rembourser les comptes courants ou prêts intuitu personae

▲ Construire plan de financement

L'enveloppe globale du projet

Le plan de financement

Besoins :

- Acquisitions titres ou fonds de commerce
- Frais et investissements
- Remboursement compte courant

Ressources :

- Apport en capital
- Apport en compte courant
- Emprunt
- Crédit vendeur

L'enveloppe globale du projet

Enveloppe globale du projet

Possibilités financières de l'acquéreur

?? Compatibilité à la date d'acquisition ??

?? Compatibilité en régime de croisière ??

Quelle méthode d'évaluation choisir ?

Quelle méthode d'évaluation choisir ?

- **Préambule**
- **Méthodes à privilégier**
- **Les méthodes des valeurs patrimoniales**
- **Les méthodes des valeurs de rentabilité / de rendement**
- **Les méthodes des valeurs comparables**
- **Conclusion**

Préambule

- Il faut distinguer **deux catégories d'entreprise** pour apprécier les **méthodes d'évaluation à retenir et les méthodes d'évaluation à écarter**
 - Celles dont le lien de dépendance est très étroit avec le dirigeant,
 - Celles qui ont une autonomie suffisante pour ne pas souffrir du changement de dirigeant
- Les PME appartiennent généralement à la **première catégorie**

Méthodes à privilégier

Méthodes couramment retenues

- La méthode des valeurs patrimoniales
- Les méthodes fondées sur la rentabilité
- La méthode des valeurs comparables

Méthodes à privilégier

Méthodes «généralement» écartées

- L'actualisation des flux futurs de trésorerie car dans les PME les prévisionnels sont rarement fiables
- Les **valeurs de rendement** en fonction des dividendes versés car les politiques de distribution sont rarement normées

Les méthodes des valeurs patrimoniales

- **Deux méthodes :**
 - L'actif net Comptable (ANC)
 - L'actif net Réévalué (ANR)
- La méthode des valeurs patrimoniales est souvent considérée **comme une valeur plancher**. En effet, l'entreprise est alors évaluée comme **un bien statique** sans tenir compte de sa capacité à dégager des résultats.
- **L'entreprise vaut au moins ses capitaux propres**. De ce fait, les méthodes patrimoniales sont **les moins contestables et les plus simples à mettre en œuvre**.
- Elles trouvent tout leur intérêt quand la rentabilité de l'entreprise est faible.

Les méthodes des valeurs patrimoniales

- La méthode de l'ANR vise à déterminer le capital qu'il faudrait investir pour reconstituer l'outil dans l'état où il se trouve
- Elle consiste à **réévaluer** chaque actif et passif **et à corriger les capitaux propres des plus ou moins values identifiées**
- **Actif net comptable**
 - **+ ajustements/retraitements** (crédit bail, créances à déprécier, non valeur identifiée...)
 - **+/- plus ou moins values latentes identifiées**

= Actif net réévalué

Les méthodes des valeurs patrimoniales

- **La valeur de l'immobilier** est généralement estimée au travers d'expertises immobilières
- **La valeur du fonds de commerce** est souvent approchée avec :
 - la méthode du goodwill
 - la méthode du multiple du résultat d'exploitation
 - la méthode du multiple du CA (barêmes fiscaux)

Les méthodes des valeurs patrimoniales

■ Méthode du goodwill

- Valeur du fonds de commerce = survaleur liée à la rentabilité attendue de son exploitation
- Survaleur = excédent de rendement procuré par le fonds de commerce au delà des capitaux investis nécessaires à son exploitation

Les méthodes des valeurs patrimoniales

■ Méthode du goodwill

Survaleur = an (BE-iCPNE)

an = Valeur actuelle, au taux t de la somme de n annuités (taux t = taux sans risque)

BE = Bénéfice économique : en général résultat d'exploitation après calcul d'un IS «théorique » dit normatif.

– **i** = Taux de rémunération de capitaux propres, en général coût moyen pondéré du capital

– **CPNE** = Capitaux permanents nécessaires à l'exploitation (capitaux propres comptables après ajustements / retraitements)

Les méthodes des valeurs patrimoniales

■ Méthode du multiple du résultat d'exploitation

⌘ Résultat d'exploitation = résultat d'exploitation «normatif »

(1) – l'impôt théorique

⌘ Multiple déterminé à partir du tableau «10 critères qualitatifs » (2)

(1) En excluant les produits et charges «anormaux» c'est-à-dire non réellement utiles à l'exploitation

En déduisant une rémunération «normale» pour le dirigeant. Si celle-ci est inexistante et/ou insuffisante.

(2) La fourchette présentée est jugée prudente

Les méthodes des valeurs patrimoniales

■ Tableau des « 10 critères qualitatifs »

Critères	Points faibles	Points forts	Cotation indicative de
	Cotation indicative	Cotation indicative	3 faible à 7 bon
1. Mon outil de production	Outil obsolète et/ou figé	Outil récent et/ou évolutif	3 4 5 6 7
2. Mes produits ou services	Produits banalisés	Existence d'un avantage concurrentiel	3 4 5 6 7
3. Mes clients : composition	20 % récurrents	80 % récurrents	3 4 5 6 7
4. Mes clients : leur élasticité de prix par rapport à la concurrence	Forte élasticité	Aucune élasticité	3 4 5 6 7
5. Mes clients : délais de paiement	Trop longs	Règlements rapides, acomptes réglés,	3 4 5 6 7
6. Mes fournisseurs	Difficultés de livraison – délais trop longs	Traitement privilégié : livraisons rapides, promotions	3 4 5 6 7
7. Mes fournisseurs : existence de contrat d'approvisionnement	Aucun	Contrat d'exclusivité	3 4 5 6 7
8. Mes salariés : niveau d'embauche	Turn-over élevé	Stables	3 4 5 6 7
9. Mes salariés : formation continue	Absence de formation des salariés	Salariés bien formés	3 4 5 6 7
10. Mon organisation (contrôle interne, séparation des fonctions)	Désordre dans l'organisation et/ou centralisation excessive (lien de dépendance trop étroit)	Bonne organisation de gestion et/ou autonomie avec délégation	3 4 5 6 7
		Moyenne arithmétique

Les méthodes des valeurs patrimoniales

- **Méthode du multiple du CA (barèmes fiscaux)**
 - Utilisée par les experts et les tribunaux dans leurs rapports avec les commerçants. Cependant, pas de caractère officiel ni d'exhaustivité dans les activités recensées
 - Les pourcentages doivent être réduits lorsque le chiffre d'affaires atteint des montants importants
 - Le chiffre d'affaires retenu est souvent le chiffre d'affaires moyen des trois dernières années
 - Les valeurs obtenues s'entendent «matériels et agencements compris nécessaires à l'exploitation ». Elles n'incluent pas les stocks

Les méthodes des valeurs patrimoniales

■ Méthode du multiple du CA (barèmes fiscaux)

- EXEMPLES

Nature du commerce	Barème utilisé
Agence de publicité	25% à 50% du CA annuel TTC
Bijouterie-horlogerie	30% à 60% du CA annuel TTC
Boucherie	30% à 60% du CA annuel TTC
Jeux-Jouets	50% à 60% du CA annuel TTC
Pharmacie	70% à 100% du CA annuel TTC
Vêtement / prêt-à-porter	30% à 70% du CA annuel TTC

Méthode des valeurs de rentabilité et de rendement

- **Méthode du multiple du CA (barèmes fiscaux)**
- EXEMPLES

<i>Définition</i>	<i>Avantages</i>	<i>Inconvénients</i>
<ul style="list-style-type: none">■ Entreprise vaut ce qu'elle rapporte■ Actualisation revenus futurs■ Capitalisation d'un résultat d'exploitation ou d'un dividende « normatif »	<ul style="list-style-type: none">■ Simple■ Conceptuellement satisfaisant	<ul style="list-style-type: none">■ Fiabilité des prévisions■ Choix taux actualisation■ Choix flux■ Choix durée

Méthode des valeurs de rentabilité et de rendement

■ Inconvénients

- Méthode fondée sur la rentabilité
 - Choix de l'élément à actualiser (bénéfice moyen, bénéfice net, EBITDA, EBIT...)
 - Choix du taux d'actualisation
- Méthode fondée sur le rendement
 - Les dividendes doivent correspondre à une **politique régulière de distribution**
 - Ils ne doivent **pas dépendre d'une société mère qui imposerait son montant de distribution**
 - Ils ne doivent **pas non plus correspondre à une optimisation fiscale du revenu du dirigeant** qui pourrait privilégier les dividendes par rapport à un salaire «normal ».

Méthode des valeurs comparables

- La valeur de l'entreprise déterminée par référence aux prix pratiqués lors de transactions récente
- Limite pour les PME ↯ il existe rarement de «réels » comparables externes
- Dès lors, méthode souvent employée à titre de recoupement

Méthode des valeurs comparables

■ Transactions externes

- **Sources** : Chambre de métiers, Chambre de Commerce, Fédération syndicale et/ou Chambre syndicale et/ou syndicat, les fournisseurs
- **Attention** : Assurez-vous du caractère pertinent de la comparabilité des données externes : localisation, taille...

■ Transactions internes

- **Sources (pour les SA et SARL)** : Registre des mouvements de titres (pour les SA), procès verbaux des assemblées (pour les SARL)
- **Sources (pour les entreprises individuelles)** : Examen de la valeur donnée par un notaire lors d'un décès, d'une succession, d'un partage de communauté à l'occasion d'un divorce ou d'un démembrement de la propriété

Conclusion

- Il faut établir un nuage de points et non pas une moyenne « trop réductrice » ☞ but : conserver une marge de négociation
- Privilégier telle ou telle méthode selon l'entreprise et le type d'acquéreur
- Identifier les méthodes à retenir et à écarter dans le rapport

Conclusion

- **Les valeurs patrimoniales sont à privilégier dans les activités suivantes :**
 - activités de commerce et de distribution,
 - activités industrielles de façon générale,
 - sociétés holdings,
 - activités financières (banques, établissements de crédit),
 - sociétés foncières.
- **Les valeurs de rendement ou de rentabilité sont à privilégier pour les actionnaires financiers et/ou associés opérationnels**

Les étapes à franchir

Les pièges à éviter

Position acheteur : 15 étapes à franchir

1. Déterminer votre profil
2. Identifier votre cible «entreprise » (taille, secteur) et/ou saisissez une opportunité
3. Prendre connaissance de l'entreprise cible pour réaliser un premier diagnostic
 - Analyse des produits, positionnement sur le marché
 - Sa clientèle
 - Sa technicité, son avantage concurrentiel

Position acheteur : 15 étapes à franchir

4. Diagnostic industriel

5. Diagnostic humain

- Mesurer le lien de dépendance de l'entreprise avec son dirigeant
- Apprécier la qualité des équipes

6. Diagnostic juridique

7. Diagnostic fiscal et social

8. Audit comptable et financier

9. Estimer le futur de l'entreprise

Position acheteur : 15 étapes à franchir

10. Réaliser les travaux d'évaluation
11. Négocier le prix
12. Estimer l'enveloppe financière globale
13. Choisir le mode de reprise = titres ou fonds de commerce ?
14. Examiner les articles essentiels à inclure dans une clause de garantie d'actif et de passif
15. Réaliser un suivi de la garantie (respect des conditions et des délais)

Position vendeur : 10 étapes à franchir

1. Faire un bilan des raisons réelles de la cession
2. Apprécier le profil de l'acheteur
3. Réaliser un dossier de présentation
4. Dresser la liste de engagements donnés
5. Construire un dossier d'analyse financière de la société sur les 3 dernières années
6. Préparer les éléments prévisionnels pour justifier « le futur » de l'entreprise

Position vendeur : 10 étapes à franchir

7. Réaliser une évaluation
8. Choisir le mode de cession = titres ou fonds de commerce ?
9. Examiner les dossiers des acheteurs
10. Négocier puis conclure

Les pièges à éviter

- **Les pièges à éviter par l'acheteur**
 - Ne pas bien préciser sa cible
 - Oublier de prendre connaissance du métier de l'entreprise cible
 - Sous-estimer le volet humain
 - Omettre de procéder à l'analyse juridique des contrats à reprendre et des coûts de sortie
 - Ne pas assurer un audit des comptes annuels et du dossier juridique de l'entreprise

Les pièges à éviter

- **Les pièges à éviter par l'acheteur (suite)**
 - Ne pas appréhender l'enveloppe financière globale
 - Sous estimer le besoin souvent réel de coopération active de l'ancien dirigeant
 - Méconnaître les 15 étapes à franchir pour une reprise d'entreprise réussie

Les pièges à éviter

■ Les pièges à éviter par le vendeur

– Ne pas préparer suffisamment en amont les différentes étapes de sa transmission. Le vendeur doit :

- Préparer un dossier bien documenté
- Régler les importants litiges en cours
- Faire un inventaire physique
- Faire établir par son expert-comptable un dossier de travail avec les justificatifs
- Vérifier que les contrats essentiels ne comportent pas de clause d'intuitu personae pouvant remettre en cause leur exécution après la transmission
- Ne pas oublier d'apprécier l'environnement familial de l'entreprise pour l'intégrer dans la négociation
- Faire un inventaire exhaustif des engagements personnels donnés en faveur de la société

Les pièges à éviter

- **Les pièges à éviter par le vendeur (suite)**
 - Ne pas savoir rechercher son repreneur
 - Évaluer de façon irréaliste son entreprise et demander un prix largement surévalué
 - Omettre les montants qui seront disponibles après la cession et après prise en compte de la fiscalité
 - Omettre d'optimiser la structure juridique pour faciliter la transmission à l'acquéreur
 - Faire traîner en longueur la transmission

Les pièges à éviter

- **Les pièges à éviter par le vendeur (suite)**
 - Aller seul à la négociation
 - Que faire lorsque la recherche d'un acquéreur s'est avérée infructueuse ?
 - Piste de la donation aux salariés
 - Remettre à plus tard la vente afin d'opérer les restructurations souvent nécessaires
 - Méconnaître les 10 étapes à franchir

Les mesures fiscales actuelles incitatives

Dispositifs fiscaux d'exonération des plus values

Critères	Articles CGI	
	Art 151 septies	Art 238 quaterdecies
Textes législatifs	Relèvement des seuils par la loi Dutreil du 1er août 2003	Nouveau texte issu de la loi Sarkozy du 9 août 2004 relative à la consommation et à l'investissement
Entreprises visées	Entreprises non passibles de FIS. Entreprises individuelles et sociétés de personnes	Toutes les entreprises quel que soit leur régime fiscal (1) IR et IS
Opérations visées	Toute cession à titre gratuit ou à titre onéreux Toute cession y compris éléments isolés	Les cessions à titre onéreux. Branche complète d'activité et par mesure de tolérance, le fonds de commerce
Biens concernés	Tous les éléments de l'actif immobilisé (2)	Tous les éléments nécessaires à l'exploitation à l'exclusion des immeubles (3)
Activités concernées	Activités commerciale, artisanale libérale et agricole	Activités commerciale, industrielle artisanale, libérale (sauf agricole)
Seuil d'application pour exonération totale des plus values	Limite par rapport au CA TTC 250 000 € ou 90 000 €	Limite par rapport à la valeur de la branche d'activité de 300 000 €
Exclusion lien de dépendance	Non applicable	A compter du 1er janvier 2005, l'exonération ne peut pas s'appliquer en cas de lien de dépendance entre le cédant et l'entreprise cessionnaire
Obligations liées à des délais	Activité exercée pendant au moins 5 ans	Absence de délai
Redevable de la plus value	Le cédant en cas de dépassement de seuil	Le cédant en cas de dépassement de seuil
Application	Permanente	Temporaire jusqu'au 31 décembre 2005
(1) Pour sociétés soumises à FIS, des conditions relatives à la composition du capital social doivent être respectées		
(2) A l'exclusion des terrains à bâtir		
(3) Y compris terrains à bâtir		

Art 151 septies

Conditions à respecter

- **Ne pas dépasser un certain CA TTC l'activité**
 - Exonération dégressive pour les entreprises dont le CA TTC est compris entre 250 000 € et 350 000€ ou 90 000 € et 126 000 €
- **Entreprise soumise à l'IR uniquement**
- **Le bien cédé doit être inclus dans l'actif immobilisé et ne pas être un terrain à bâtir**
- **L'activité doit avoir été exercée pendant au moins 5 Ans**
 - (1) *Fabricants, négociants, denrées sur place (restaurants)*
 - (2) *Prestations de services*

Connaître les risques de remise en cause des exonérations pour limiter les contentieux ultérieurs

■ **Chiffre d'affaires**

- CA TTC et non HT (attention CA export)
- Attention à la frontière négoce-fabrication par rapport à prestations de service
- Activité mixte : 2 conditions à remplir ▲ non dépassement du seuil de 250.000 € pour le CA global **ET** prestations de services limitées au seuil de 90.000 €

■ **Durée d'exercice de l'activité**

- Attention au décompte des 5 ans

■ **Biens concernés**

- Attention aux terrains à bâtir exclus

Art. 238 quaterdecies

Conditions à respecter

- Exonération des plus values de cessions (à titre onéreux uniquement d'une branche complète d'activité et par tolérance application à la cession du fonds de commerce
- Conditions)
 - ▲ La valeur du fonds de commerce cédé à l'occasion de la cession de la branche d'activité ne doit pas excéder 300 000 €
 - ▲ Seuil à apprécier : base de calcul aux droits d'enregistrement

Remarque :

- ▲ *La valeur des stocks n'est pas prise en compte (soumise à TVA)*
- ▲ *Par contre, les charges augmentatives du prix correspondant notamment aux passifs transférés (dettes sociales, emprunts, dettes fournisseurs) sont à prendre en compte (car il ne s'agit que d'une modalité de paiement)*

Art. 238 quaterdecies

Conditions à respecter

■ Conditions (suite)

- ▲ Entreprise individuelle ou sociétaire soumise à l'IR ou à l'IS (pour société IS, le capital doit être détenu au minimum à 75% par personnes physiques)
- ▲ Absence de durée préalable dans l'exercice de l'activité
- ▲ Attention depuis le 1er janvier 2005 : l'exonération ne peut pas s'appliquer aux cessions à soi-même au sens large (de toute société détenue par le cédant et/ou sa famille à plus de 50%)

Définition de la branche complète d'activité

- **3 approches fiscales différentes souvent utilisées**
 - **Art 210 A : régime de faveur – apport d'une branche complète d'activité avec des créances et dettes affectées totalement**
 - Rémunération en titres (augmentation de capital)
 - Aucune condition à remplir dans un rapport FDC / montant net de l'apport
 - **Art 151 octies : report d'imposition - apport d'une branche complète d'activité par une entreprise individuelle à une société créée à cet effet**
 - Rémunération en titres (augmentation de capital)
 - Le montant de l'apport net doit être au moins égal à la valeur du FDC diminué des dettes y afférentes (emprunts...)
 - Sanction remise en cause du report d'imposition
 - **Art 238 quaterdecies : régime d'exonération - cession à titre onéreux d'une branche complète d'activité par une société ou une entreprise individuelle**
 - Rémunération en cash ou en titres
 - La valeur du FDC ne doit pas excéder 300 000 € quelque soit le prix de cession de la branche complète d'activité
 - Sanction imposition de la plus value

Le fonds de commerce : quelle valeur ?

- 1ère valeur ▲ Méthode du multiple du CA (barèmes fiscaux)
- 2ème valeur ▲ Méthode du Goodwill
- 3ème valeur ▲ Méthode du multiple du résultat d'exploitation «normatif »
- 4ème valeur ▲ Méthode des valeurs comparables

Dispositifs fiscaux actuels sur les droits de mutation

	ABATTEMENTS - ASSIETTE		ABATTEMENTS - DROITS DE MUTATION		
	Abattement tenant à l'opération		Abattement liés à la filiation	Réduction en fonction de l'âge du donateur	
Articles CGI	787B	787C	779	790	
Opérations visées	Donation succession (1)	Donation succession (1)	Donation succession	Donation (PP/NP/Us)	Donation en pleine propriété
Biens transmis	Parts ou actions	Entreprise individuelle EURL (parts)	Tout bien	Tout bien	
Conditions d'application	Engagement collectif de conservation pris par le donateur ou le défunt (transmis à ses héritiers) d'une durée d'au moins 2 ans lors de la transmission portant sur 34% des droits sociaux (20% si société cotée)	Détention du bien depuis 2 ans si bien acquis à titre onéreux	Donation ou succession en ligne directe ou entre époux	Donateur âgé d'au moins 75 ans	Quelque soit l'âge du donateur
Obligations des bénéficiaires	Engagement individuel de conservation de 6 ans et poursuite de l'activité par l'une d'entre eux pendant 5 ans (ou par le donateur ou l'un des autres signataires de l'engagement collectif)		Néant	Néant	Donation réalisée entre le 25 sept 2003 et le 31 déc 2005
Montant de l'avantage	Abattement de 50% applicable sans plafond sur l'intégralité des biens transmis		Tous les 10 ans - Abattement de 50 000 € par bénéficiaire en ligne directe - Abattement de 76 000 € entre époux	Réduction de 50% des droits de mutation si donateur moins de 65 ans et 35% si moins de 75 ans Si donation en nue propriété abattement de 35% des droits de mutation si donateur moins de 65 ans et 10% si moins de 75 ans	Réduction de 50% des droits de mutation
Application	Permanente		Permanente	Permanente	Temporaire

(1) En cas de donation, celle-ci doit porter sur la **pleine propriété** des biens transmis

Donation aux salariés

11 critères

	Pour le Salarié	Pour le Chef d'Entreprise
Conditions à respecter	Exonération des droits de mutation pour le <u>salarié</u> reprenant l'entreprise pour garantir son emploi	Exonération des plus-values pour le <u>chef d'entreprise</u> souhaitant pérenniser son entreprise et acceptant de la donner
1 – Textes législatifs	Situation du donataire (art. 790 A du CGI)	
2 – Entreprises visées	Entreprise individuelle / ou société avec donation de titres	Entreprises relevant de l'impôt sur le revenu
3 – Nature de l'activité	Toutes à l'exclusion des activités agricoles et des activités civiles de gestion immobilière ou de gestion de portefeuille	Toutes exploitations
4 – Biens concernés	Tout bien mais la donation doit porter sur la pleine propriété	
5 – Opérations visées	Transmis à titre gratuit	
6 - Qualité du bénéficiaire de la donation : le donataire	Salarié titulaire d'un contrat de travail depuis au moins 2 ans et exerçant à temps plein son activité (dispositif applicable également aux enfants du chef d'entreprise)	
7 - Délai de détention imposé au donateur		Au moins 2 ans lorsque l'entreprise transmise a été, à l'étranger, l'objet d'une acquisition à titre onéreux (pas de durée minimum si création par le donateur)
8 - Seuil d'application pour l'exonération totale des droits de mutation : valeur de l'entreprise	Clientèle et/ou fonds de commerce < 300 000 euros. Si > 300 000 euros, taxation de la donation en intégralité	Aucune limite spécifique - Report d'imposition et exonération applicable pour toute donation
9 - Avantage fiscal pour le salarié donataire	1/ Exonération si poursuite de l'activité à titre professionnelle de façon exclusive et effective pendant au moins 5 ans par le salarié 2/ Sinon déchéance du régime de faveur pour les droits de mutation	
10 - Avantage fiscal pour le chef d'entreprise donateur		1/ Report d'imposition et exonération définitive en cas de poursuite de l'activité pendant au moins 5 ans 2/ Si cession avant les 5 ans, taxation de la plus-value au nom du bénéficiaire de la donation (le salarié)
11 - Précautions à prendre	Consultation préalable de l'administration afin de s'assurer de la valeur du fonds transmis qui doit être inférieure à 300 000 euros (procédure du réscrit fiscal)	

Évaluation de l'entreprise ou des titres

■ Exemple d'évaluation d'entreprise individuelle

	Interprétation de la notion du fonds de commerce		
	Stricte	Elargie	Elargie avec dépassement
<u>Inmob. incorp.</u>			
Fonds de commerce	250000	250000	250000
<u>Inmob. corp.</u>			
Immobilisations	45000	45000	45000
Inmob. attachées au FDC	30000	30000	55000
Matériel	55000	55000	30000
	130000	130000	130000
Total des immob. incorp. et corp.	380000	380000	380000

■ Interprétation de la notion de fonds de commerce (loi du 17 mars 1909)

- Interprétation stricte (limité aux valeurs incorporelles) → valeur = 250000 €. Ok exonération

Évaluation de l'entreprise ou des titres

- **Interprétation de la notion de fonds de commerce (suite)**
 - Interprétation élargie (valeurs incorporelles et corporelles qui sont nécessaires à l'exploitation) \blacktriangle valeur = 250000 + 30000 = 280000 €.
Ok exonération
 - Interprétation élargie **avec dépassement**
 \blacktriangle valeur = 250000 + 55000 = 305000 €. **Aucune exonération** sur la totalité de la valeur attribuée au fonds

Évaluation de l'entreprise ou des titres

■ Exemples d'évaluation de titres

<u>Exemple 1</u>		
Fonds de commerce incluant les éléments corporels nécessaires à l'exploitation	100000	22%
Immobilier	350000	78%
Valeur de l'entreprise	450000	
La quote-part de la cession de titres qui sera exonérée s'élève à 22%		
Valeur des titres donnés	350000	
Abattement (22%)	-77000	
Base imposable aux droits de mutation	273000	
<u>Exemple 2</u>		
Fonds de commerce	400000	
Passif repris	-150000	
Valeur de l'entreprise	250000	
Les 250000 € sont soumis à droits de mutation car la valeur du fonds de commerce dépassa 300000 €		

Donation aux enfants

Titres de sociétés

- **Biens concernés** ↗ parts ou actions
- **Plusieurs dispositions fiscales peuvent être cumulées**
 - **Art 779 CGI** : Abattement de 50 000 € par ascendant et par enfant tous les 10 ans sans aucune condition
 - **Art 787B CGI** : Abattement de 50% sur l'intégralité de la valeur des biens transmis en pleine propriété sous réserve certaines conditions
 - En cas de non respect de l'une de ses conditions ↗ taxation des droits sur l'intégralité de la valeur des titres transmis

Donation aux enfants

Titres de sociétés

■ Exemple

- Monsieur X exploite un hôtel en SARL dont le fonds est évalué à 500.000 €. Le passif de la société s'élève à 270.000 €. Il donne à son fils unique, l'intégralité des parts en plein propriété de sa SARL. S'il respecte les conditions des Art 779 CGI (pas de donation faite depuis moins de 10 ans) et 787B CGI, la base des droits de mutation est la suivante :

Donation	230000 €	(ANR de la société)		
Réduction de 50% (art 787B)	-115000 €			
Abattement (art 779)	-50000 €			
Base imposable	65000 €			

5%	tranche de 0 à 7600 €	380
10%	tranche de 7600 à 11400 €	380
15%	tranche de 11400 à 15000 €	540
20%	tranche de 15000 à 65000 €	10000
	Total Droits	11300
	Abattement 50%	-5650
	Total Droits dus	5650

Donation aux enfants

Entreprise individuelle

- **Biens concernés** ▲ entreprise en nom propre (de entreprise individuelle)
- **Plusieurs dispositions fiscales peuvent être cumulées**
 - Art 779 CGI : Abattement de 50 000 € par ascendant et par enfant tous les 10 ans sans aucune condition (pas d'engagement de conservation ni de poursuite de l'activité)
 - Art 787C CGI : Abattement de 50% sur l'intégralité de la valeur des biens transmis en pleine propriété sous réserve de respecter certaines conditions

Donation aux enfants

Entreprise individuelle

- Contrairement aux donations de titres, il pourra être difficile de limiter le montant de la donation au seul montant bénéficiant de l'abattement sauf à mettre en place une indivision.
- Solution
 - **créer** une société « ad hoc »
 - **y apporter** le fonds de commerce en valeur réelle tout en bénéficiant d'un report d'imposition des plus values comptabilisées à cette occasion
 - **procéder à la donation d'une partie des titres** à hauteur des valeurs exonérées des droits de mutation (cf. art 787 B développé précédemment)

Donation aux enfants

Entreprise individuelle

■ Exemple

- Monsieur X exploite un fonds de commerce d'hôtel en nom propre évalué à 300.000 €. Il fait une donation en pleine propriété de ce fonds à son fils unique. S'il respecte les conditions des Art 779 CGI (pas de donation faite

depuis moins de 10 ans) et 787C CGI (respect des 3 conditions évoqués précédemn est la suivante :

Donation	300000 €
Réduction de 50% (art 787B)	-150000 €
Abattement (art 779)	-50000 €
Base imposable	100000 €

5%	tranche de 0 à 7600 €	380
10%	tranche de 7600 à 11400 €	380
15%	tranche de 11400 à 15000 €	540
20%	tranche de 15000 à 100000 €	17000
	Total Droits	18300
	Abattement 50%	-9150
	Total Droits dûs	9150

Donation d'une entreprise individuelle

■ **Attention**

- Lors de la donation à ses enfants ou son salarié
- ou lors de l'apport de son entreprise individuelle à une société créée à cet effet (art 151 octies)

▲ Quid de la fermeture de l'entreprise individuelle ?

- La donation ou l'apport ne génère pas de cash et il faut payer ses dettes et son IR !
- Il faudra facturer le stock à son enfant ou à la société créée à cet effet. Le cash ainsi récupéré servira à payer les dettes:
 - Si cash > dettes pas de problème

Donation d'une entreprise individuelle

- Si cash < dettes ▲ comment fermer ?
 - Cas couramment rencontré dans le commerce de négoce et restauration chaque fois qu'il existe «un tiroir caisse »
 - Ou lorsque le Compte de l'Exploitant est inférieur à la VNC du fonds de commerce de l'entreprise
- **Alors que faire ?**
 - Emprunter alors qu'il n'existe plus d'activité ? ▲ NON
 - Faire payer ce «supplément » aux enfants ? ▲ pourquoi pas
 - Préparer la donation ou l'apport en société en souscrivant un retraite par capitalisation dont le capital versé à terme pourra servir à combler ce «trou » ▲ meilleur solution

Conclusion

L'expert-comptable

- Est le partenaire privilégié en cas de reprise et de cession
- Est Considéré comme le plus compétent pour évaluer (enquête IFOP 2003)

▪ **Marché en plein développement**

- Enjeu politique lié à la transmission (Loi Sarkozy, Loi Entreprise)
- Entrée en vigueur des IFRS avec l'approche de la juste valeur et les tests d'impairment
- Nombreuses transmissions attendues dans les années à venir du fait de la retraite de la génération du «baby boom »
- Épargne salariale et épargne retraite

▪ **Des outils toujours en évolution et à la disposition des experts comptables**

- Base d'évaluation : www.entrepriseevaluation.com
- Observatoire de la CCEF