



Vente du fonds de commerce ou vente des titres de la société, quelles différences ?

Il existe deux moyens de transmettre une entreprise en société : vendre le fonds de commerce (ou artisanal) ou vendre les titres de la société. Juridiquement et fiscalement, la situation du vendeur et de l'acquéreur va se trouver sensiblement modifiée suivant l'option retenue.

En pratique :

Les entreprises de petite taille, notamment les commerces de proximité, sont cédés par la vente du principal actif que constitue le fonds de commerce, alors que les entreprises plus importantes, dont le patrimoine est plus complexe (pluralité de sites, présence de biens immobiliers, etc.) et les relations avec leurs partenaires et clients davantage contractualisées, font plutôt l'objet de cession de titres.

Du point de vue de l'acquéreur

- ✓ L'acheteur du fonds de commerce n'est pas tenu des dettes de son prédécesseur. Il achète uniquement l'actif, c'est-à-dire: la clientèle, le nom commercial, le droit au bail, le matériel et éventuellement des marchandises. En revanche, il s'oblige à reprendre le personnel avec son ancienneté et ses avantages acquis.
A l'inverse, l'acheteur d'une société achète l'ensemble d'un patrimoine, à savoir l'ensemble des éléments d'actif et de passif de la société. Il y a continuité de la société et l'acquéreur est tenu par les engagements de son prédécesseur. Ainsi, la société reste redevable des dettes nées antérieurement même si elles ne sont pas encore connues (redressement fiscal, Urssaf, contentieux avec un salarié...)
Pour garantir l'acquéreur des dettes inconnues au jour de la cession, ou de la dépréciation d'un élément d'actif figurant au bilan, l'acte de cession contient usuellement une clause dite « garantie d'actif et de passif ». Par cette clause, le vendeur s'engage personnellement à indemniser l'acheteur ou la société en cas de survenance d'une charge apparue postérieurement mais ayant une cause antérieure à la vente.
La garantie d'actif et de passif fait partie intégrante du Protocole d'accord puis de l'acte de vente. Sa négociation doit être menée en parallèle de ces deux documents. Elle peut être plafonnée. L'acheteur du fonds de commerce prend donc moins de risques financiers que l'acheteur d'une société. En revanche, ce dernier reprend l'intégralité des contrats clients et fournisseurs de la société et donc bénéficie de son carnet de commande, sauf si une clause spécifique permet au tiers de se désengager en cas de rachat de la société.
- ✓ L'acheteur du fonds de commerce va pouvoir créer sa propre structure suivant ses intérêts : entreprise individuelle, SARL, SAS... L'acheteur de titres de société doit prendre la suite de la société existante. Il peut la modifier si nécessaire. Il peut être obligé pour des raisons fiscales de créer une nouvelle société pour acheter la précédente (montage de type LBO).

- ✓ Au niveau fiscal, le taux des droits de mutation est identique pour les cessions de fonds de commerce et de parts sociales (SARL, Sociétés Civiles, SNC,...) : il est fixé à 3% du prix avec un abattement de 23 000 euros (le taux passe à 5% pour les cessions de fonds de commerce au-delà d'un prix de 200 000 euros). Les cessions d'actions (SAS, SA) sont soumises à un droit de 0,1% du prix de cession. L'acquéreur du fonds de commerce reprendra dans sa comptabilité le matériel suivant sa valeur réelle, parfois supérieure à la valeur comptable nette. Ainsi, il disposera d'amortissements supérieurs à déduire.

Du point de vue du vendeur

Du point de vue du vendeur, ce sont plus des raisons fiscales que juridiques qui amènent à choisir entre la vente du fonds ou la vente des titres de la société.

- ✓ Au plan juridique :
Le vendeur des titres est souvent obligé de consentir au repreneur une garantie d'actif et de passif notamment pour garantir tout passif pouvant apparaître ultérieurement à la cession mais ayant une cause antérieure. Sous cette réserve, il perçoit le prix de vente immédiatement, alors que le vendeur du fonds doit attendre les délais légaux de séquestre (en moyenne 4 mois). En outre, comme l'acquéreur prend sa suite à la tête de la société qui continue, celle-ci poursuit ses engagements (emprunts, fournisseurs, etc...) sans qu'il soit nécessaire de procéder à quelque remboursement anticipé, voire de dissolution de société. A cet égard, et sauf les complications liées aux audits préalables et garanties, il est parfois plus simple pour le vendeur de céder sa société.
- ✓ Au plan fiscal :
Dans les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés, l'imposition du vendeur sera différente suivant qu'il cède le fonds ou la société. Il existe plusieurs dispositions fiscales permettant de diminuer ou d'exonérer la plus-value réalisée (transmission familiale, détention par une société holding, départ à la retraite, durée de détention des titres...). En pratique, le vendeur a intérêt à évaluer l'intérêt des différents régimes d'exonération afin de déterminer s'il vend les titres ou le fonds, au détriment du choix laissé à l'acquéreur.

Fiche conçue par le Conseil national des barreaux, le Conseil supérieur du notariat et le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables

24 mai 2017



RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

