

Réfléchir à la transmission de son entreprise



Le Guide Pratique
de la Transmission d'entreprise


FIDUCIAL

La transmission d'une entreprise est une oeuvre de longue haleine qui doit être préparée et réalisée avec soin.

Ce guide, fruit de l'expérience de praticiens de la transmission d'entreprise, a été conçu et réalisé par les experts de FIDUCIAL.

Chaque thème est abordé sous forme de fiche simple et originale.

Avertissement au lecteur

Les informations fiscales et sociales contenues dans cet ouvrage sont celles connues lors de son édition et ne seraient être exhaustives

Cet ouvrage a pour but de vous aider dans votre approche pour transmettre votre entreprise mais ne remplace pas les conseils d'un professionnel sur le sujet.

Pour tout renseignement complémentaire vous pouvez consulter nos spécialistes

<http://auto-moto.fiducial.biz>

FIDUCIAL est le leader des services pluridisciplinaires aux petites entreprises, artisans, commerçants et professions libérales. Véritable partenaire des chefs d'entreprise, elle leur permet de se consacrer à leur cœur de métier.

Elle garantit une offre complète et évolutive de produits à valeur ajoutée. Elle met à disposition des entreprises des compétences qui permettent une approche globale et en optimise la gestion.

La complémentarité et la mise en commun des savoir-faire au sein de FIDUCIAL lui ont permis d'acquérir une expertise complète dans les métiers du droit, de l'audit, de l'expertise comptable et du conseil financier.

Elle a, par ailleurs, développé une connaissance spécifique dans certaines professions lui permettant d'offrir aujourd'hui des solutions informatiques orientées métier qui sont aujourd'hui une référence dans une large gamme de professions.

Enfin elle présente un ensemble de produits et de services pour le monde du bureau.

*FIDUCIAL propose ainsi un service pluridisciplinaire de qualité, proche des entreprises, avec notamment en France **une agence tous les 30 kilomètres** et allie la pérennité et la puissance d'une firme internationale avec la réactivité d'un réseau de proximité*



RÉUSSIR UNE TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Commentaires – Recommandations

La transmission des entreprises constitue un enjeu économique majeur. Sauvegarder et consolider le tissu des PME fait partie des objectifs de politique économique qui permettront de pérenniser l'activité et de maintenir des emplois.

L'INSEE estime le nombre total de transmissions d'entreprises à 60 000 par an. Un peu moins de la moitié des transmissions d'entreprises s'opèrent à titre gratuit par voie de succession ou de donation. Le reste s'effectuant à titre onéreux.

Le nombre d'entreprises qui disparaissent car leur transmission a été mal préparée, ou engagée trop tardivement, est élevé.

Transmettre une entreprise nécessite une préparation longue et minutieuse. Il est indispensable d'employer une méthodologie spécifique pour n'omettre aucun point.

Pour mener à bien une telle opération, il convient de réfléchir et s'y préparer psychologiquement, avant de passer à l'action.

La première question que doit se poser le dirigeant est la suivante :

- Ma volonté est-elle de pérenniser mon entreprise, ou bien de réaliser mon capital ?

La deuxième question sera :

- Ai-je des enfants aptes à reprendre l'entreprise, ou dois-je la céder à un tiers extérieur ou à un salarié ?

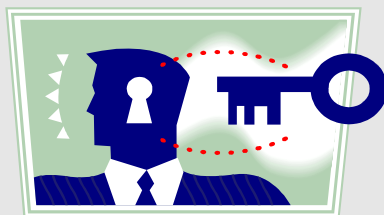
L'adaptation de la structure juridique, les aménagements financiers et la mise en place de la structure humaine adéquate dépendront des réponses à ces deux questions préalables.

Chaque mode de transmission entraîne l'élaboration d'une stratégie spécifique tant sur les plans familial, social que fiscal, juridique et financier. Les opérations pratiques de transmission résulteront des choix initiaux effectués.

Lorsque l'ensemble des formalités seront effectuées, le dirigeant se préoccupera de son arrêt d'activité professionnelle et de ses revenus futurs.

Ce guide a pour objectif de donner au dirigeant d'entreprise un éclairage pour qu'il détermine ses choix fondamentaux.

CONSEILS AU LECTEUR



Transmettre son entreprise est pour le dirigeant une des opérations les plus importantes qu'il aura à mener depuis qu'il l'a portée sur les fonds baptismaux de nombreuses années auparavant.

Il va falloir avant tout décider du mode de transmission : à un membre de sa famille, à un salarié ou à un tiers extérieur.

En fonction de ce choix fondamental, il conviendra d'adapter la structure juridique et la situation financière de l'entreprise, et de mettre en place la structure humaine adéquate.

Puis le moment venu, il devra couper les ponts plus ou moins rapidement et s'adapter à sa nouvelle vie d'ancien dirigeant et de nouveau retraité.

Chaque thème abordé est synthétisé dans une fiche par un schéma, complété de cinq questions clés.

Pour chaque fiche, un commentaire éclaire le schéma ou les questions soulevées. Nous vous conseillons de lire les questions, puis les schémas et commentaires avant de répondre aux questions.

Les questions sont généralement posées au masculin puisqu'elles s'adressent au dirigeant actuel de l'entreprise, qu'il soit un homme ou une femme.

Le but de ce guide reste essentiellement pratique et doit devenir le fil rouge de votre transmission.

Et, bien entendu, nos spécialistes se tiennent à votre disposition pour vous aider dans votre démarche.

**NOUS VOUS SOUHAITONS UNE BONNE PRÉPARATION POUR
VOTRE TRANSMISSION D'ENTREPRISE.**

LES TROIS ÉTAPES À FRANCHIR POUR RÉUSSIR UNE TRANSMISSION D'ENTREPRISE

1 – RÉFLÉCHIR À LA TRANSMISSION DE SON ENTREPRISE

2 – ADAPTER L'ENTREPRISE EN VUE DE LA TRANSMISSION :

ADAPTER LA STRUCTURE JURIDIQUE

ADAPTER FINANCIÈREMENT L'ENTREPRISE POUR SA TRANSMISSION

METTRE EN PLACE LA STRUCTURE HUMAINE ADÉQUATE

3 – TRANSMETTRE

A L'INTÉRIEUR DU CADRE FAMILIAL

A UN REPRENEUR EXTÉRIEUR

A UN OU PLUSIEURS DE SES SALARIÉS

GÉRER L'APRÈS-TRANSMISSION

**LE PRÉSENT CAHIER TRAITE LE PREMIER POINT, CRUCIAL POUR PRÉPARER
ET RÉUSSIR LA TRANSMISSION DE SON ENTREPRISE**



RÉFLÉCHIR À LA TRANSMISSION DE SON ENTREPRISE

Questions clés

- 1 *La transmission de mon entreprise est-elle pour moi un sujet de préoccupation ?*
- 2 *Ai-je pris des décisions en vue de cette opération ?*
- 3 *Ai-je déjà été confronté à une transmission d'entreprise ?*
- 4 *Ai-je conscience de la complexité d'une transmission ?*
- 5 *Ai-je déjà abordé ces questions avec mon conseil ?*

Commentaires - recommandations

De nombreuses entreprises disparaissent parce que leurs dirigeants n'ont pas préparé leur transmission.

Un rapport du Conseil économique et Social indique d'ailleurs que parmi les chefs d'entreprises, dont 50 % ont plus de 50 ans :

- 26 % ont organisé leur succession,
- 34 % ont réfléchi, mais sans l'avoir organisée,
- 40 % n'y ont pas réfléchi.

Pourtant, préparer la transmission n'équivaut pas à la mise à la retraite du dirigeant. Il s'agit seulement de prévoir son départ sans que cela n'affecte la vie de l'entreprise et sans altérer son patrimoine.

- La première réflexion du dirigeant est très personnelle. Veut-il pérenniser son entreprise qui est souvent le fruit d'une vie de travail ou préfère-t-il réaliser son capital soit pour en profiter personnellement, soit pour le transmettre.
- La seconde réflexion est tout aussi intime. Comment le dirigeant préfère-t-il effectuer l'opération de transmission ? En transmettant à l'intérieur du cercle familial, en vendant à un tiers ou à un salarié ?

Pour effectuer ces choix, il faut replacer l'entreprise dans l'ensemble du patrimoine du dirigeant et prendre en compte :

- x le coût fiscal,
- x des régimes matrimoniaux et les principes successoraux.

Il faut enfin se fixer un calendrier de réflexion et d'action, pour éviter les écueils d'une transmission mal préparée.

RÉFLÉCHIR À LA TRANSMISSION DE SON ENTREPRISE

Les choix Fondamentaux

Pérenniser son entreprise <i>Fiche 1</i>	Réaliser son capital <i>Fiche 2</i>
---	--



Les Solutions

Transmettre à l'intérieur du cercle familial <i>Fiche 3</i>	Vendre à un tiers <i>Fiche 4</i>	Vendre à ses salariés <i>Fiche 5</i>
--	-------------------------------------	---



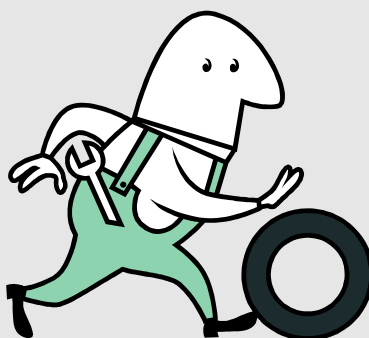
Les contraintes légales et fiscales

Régime matrimonial <i>Fiche 6</i>	Principes successoraux <i>Fiche 7</i>	Fiscalité <i>Fiche 8</i>
--------------------------------------	--	-----------------------------

Le processus de transmission

Assurer la protection de son conjoint <i>Fiche 9</i>	Éviter les écueils d'une succession mal préparée <i>Fiche 10</i>	Établir l'inventaire de son patrimoine <i>Fiche 11</i>	Se fixer un calendrier de réflexion et d'action <i>Fiche 12</i>
---	---	---	--

**LE CHOIX ENTRE PÉRENNISATION DE L'ENTREPRISE
ET RÉALISATION DU CAPITAL NÉCESSITE DE PRENDRE EN COMPTE
LES DONNÉES FAMILIALES DU PROBLÈME.**



PÉRENNISER SON ENTREPRISE

Questions clés

- 1 *La pérennité de mon entreprise est-elle un de mes objectifs ?*
- 2 *A mon décès, l'entreprise pourrait-elle fonctionner avec les hommes et les moyens financiers en place*
- 3 *La pérennité de l'entreprise dépendra-t-elle du choix du repreneur ou du successeur ?*
- 4 *L'entreprise pourra-t-elle assumer le coût de sa transmission ?*
- 5 *Ai-je pris les mesures nécessaires pour assurer cette transmission dans de bonnes conditions ?*

Commentaires - recommandations

Pérenniser l'entreprise, c'est d'abord assurer la continuité d'un appareil productif, d'une activité humaine et économique au-delà du départ de l'exploitant actuel.

Pourtant, le nombre de transmissions, qui se terminent par la disparition de l'entreprise, atteint un niveau élevé, car elles sont réalisées trop tardivement ou maladroitement. Les conséquences au niveau du tissu économique et de l'emploi sont considérables.

Pérenniser son entreprise implique de résoudre deux problématiques :

✓ **choisir un successeur ou un repreneur compétent.**

Dans un premier temps, le dirigeant cherchera tout naturellement à faire ce choix dans sa famille proche (conjoint, enfants, frères, soeurs), ou plus lointaine (neveux, cousins).

Cela suppose bien évidemment que les éventuels candidats issus du milieu familial soient motivés et qu'ils aient les compétences et l'expérience nécessaires.

Mais cela implique également que soient réglées les questions liées à la succession et notamment le désintéressement des autres ayant droit.

Si le dirigeant ne trouve pas une solution familiale, il peut assurer la pérennité de son entreprise en la cédant à un tiers ou à un salarié.

✓ **transmettre ou céder une entreprise saine.**

Quel que soit le mode choisi, le financement de la transmission est payé directement ou indirectement par prélèvements sur l'entreprise :

- paiement des droits de mutation en cas de transmission à titre gratuit à un membre de la famille du dirigeant,
- remboursement des emprunts en cas de transmission à titre onéreux à un tiers ou à un salarié.

La pérennité de l'entreprise suppose donc qu'elle soit prospère et capable de générer un autofinancement suffisant, sans compromettre sa situation économique et financière.

PÉRENNISER SON ENTREPRISE



+

*S'assurer du choix
du successeur ou du repreneur*

*Transmettre
une entreprise saine*

=

PERENNISER SON ENTREPRISE

**LE FACTEUR HUMAIN EST DÉTERMINANT
DANS TOUTE TRANSMISSION D'ENTREPRISE.**

RÉALISER SON CAPITAL

Questions clés

- 1 *En cas de cession, l'imposition est-elle la même quel que soit le mode d'exploitation de l'entreprise ?*
- 2 *Si je vendais aujourd'hui, que représenterait l'imposition des plus-values ?*
- 3 *Ai-je des solutions légales pour éviter le paiement de la plus-value ?*
- 4 *Peut-on être exonéré du paiement de la plus-value ?*
- 5 *La cession de mon entreprise est-elle de nature à me rendre imposable au titre de l'ISF ?*

Commentaires - recommandations

Parce qu'il a besoin du produit de la vente pour vivre ou pour éviter tout risque de mésentente familiale, ou parce qu'il n'a trouvé aucun candidat compétent et motivé dans sa famille ou parmi ses salariés, le dirigeant peut être amené à céder son entreprise à un tiers extérieur.

L'entrepreneur soucieux de réaliser son capital devra en appréhender toutes les conséquences en matière fiscale. L'imposition sera différente selon la forme d'exploitation de l'entreprise, forme individuelle ou forme sociétaire :

✓ Exploitation en entreprise individuelle :

- imposition immédiate des bénéfices correspondant à l'activité exercée (BIC, BA, BNC) réalisés entre la fin de la dernière période d'imposition et la date de cession,
- imposition immédiate des plus-values latentes à court ou long terme. Cependant des exonérations viennent tempérer ces mesures pour les petites entreprises qui existent depuis 5 ans au moins et ne dépassent pas certains seuils liés à leur chiffre d'affaires ou au montant de la transaction ⁽¹⁾.

✓ Exploitation sous forme sociétaire :

- imposition immédiate des associés sur la plus-value dégagée lors de la vente des titres (à court ou long terme), sous réserve là aussi des exonérations des petites entreprises⁽¹⁾,
- la cession de titres n'entraîne pas l'imposition immédiate des résultats de la société.

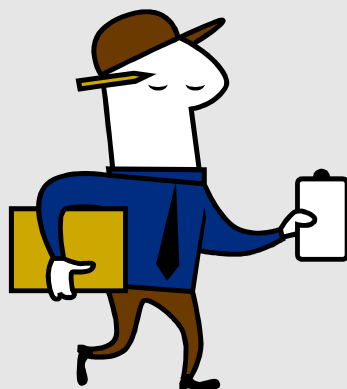
Dans tous les cas, en matière d'Impôt de Solidarité sur la Fortune (ISF), l'opération liée à la transmission du fonds ou des titres sociaux aura pour effet de rendre un bien auparavant exonéré en raison de son caractère professionnel, imposable au titre du patrimoine privé.

(1) : Voir notamment les articles 151 septies, septies A et septies B, l'article 238 quindecies et enfin les articles 150-0 D bis et ter du Code général des impôts..

RÉALISER SON CAPITAL

Capital disponible = Montant de la cession — Impôt

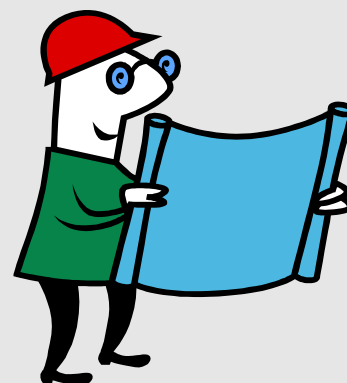
Cédant



Exploitant individuel

Imposition des
bénéfices
réalisés
jusqu'au jour
de la cession

Imposition de
la plus-value
sur la
vente du fonds
(1)



**Associé ou actionnaire
de société commerciale
(SARL, SA...)**

Imposition de la
plus-value
sur la
vente des titres sociaux
(1)

Le capital devient imposable à l'ISF au titre du patrimoine privé

(1) : Sous réserve des différents dispositifs fiscaux pouvant conduire à une exonération de cette plus value.

DU FAIT DE LA TAXATION DE LA PLUS-VALUE, LE CHOIX DU MODE DE TRANSMISSION N'EST PAS NEUTRE POUR LE CHEF D'ENTREPRISE.

TRANSMETTRE À L'INTÉRIEUR DU CERCLE FAMILIAL

Questions clés

- 1 *Ai-je un ou plusieurs enfants intéressés par la reprise de mon entreprise ?*
- 2 *Cet ou ces enfants ont-ils les capacités nécessaires pour diriger cette entreprise ?*
- 3 *Mon patrimoine me permettra-t-il de désintéresser les héritiers non repreneurs ?*
- 4 *Suis-je conscient qu'il me faudra renoncer à réaliser un capital en cas de transmission à mes enfants ?*
- 5 *Aurai-je un train de vie suffisant une fois l'entreprise transmise à mes enfants ?*

Commentaires - recommandations

Un sondage IFOP réalisé par le Nouvel Economiste et les Notaires auprès d'un échantillon de 500 chefs d'entreprise montrait que 53 % d'entre eux préféreraient transmettre leur entreprise à l'un de leurs enfants. Ce "rêve dynastique" se constate quelle que soit la taille de l'entreprise. Outre le fait que les successibles (ceux qui vont hériter) ne sont pas obligatoirement intéressés par l'entreprise dont ils héritent, le désir de vouloir assurer une transmission héréditaire présente toujours des aspects délicats compte tenu de trois types de difficultés à résoudre :

✓ la renonciation pour l'entrepreneur à réaliser son capital

Installer ses enfants, c'est renoncer à réaliser un capital dans la mesure où la transmission s'effectuera à titre gratuit, c'est-à-dire sans compensation financière pour l'entrepreneur qui se retire. Privé ainsi de ses revenus professionnels, ce dernier devra s'être constitué une retraite ou assuré des revenus susceptibles de lui procurer un train de vie suffisant.

✓ la capacité de l'héritier repreneur

Transmettre l'entreprise à l'un de ses enfants ne doit pas conduire l'entrepreneur à prendre le risque d'installer un héritier incompétent à la tête de son entreprise et de précipiter ainsi sa fin : le savoir-faire du cédant n'est pas forcément héréditaire. L'entrepreneur devra ainsi choisir parmi ses enfants le ou les plus aptes à exercer ces responsabilités. Une fois ce choix fait, il devra respecter les règles suivantes :

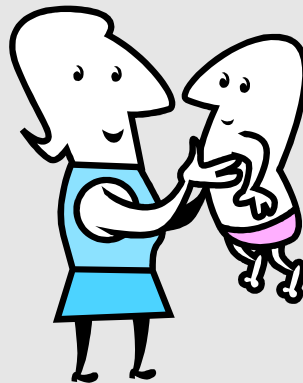
- donner de vrais pouvoirs au successeur pendant la phase de préparation et l'associer progressivement aux décisions de gestion,
- veiller à faire accepter le successeur par l'ensemble du personnel de l'entreprise, le facteur humain étant à cet égard primordial.

✓ le désintéressement des héritiers non repreneurs

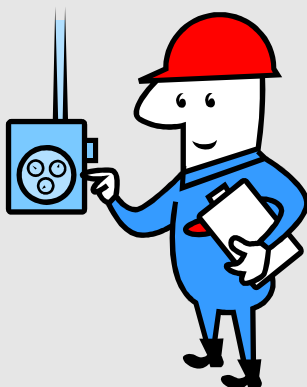
Il s'agit là d'une des principales difficultés de la transmission des entreprises : il convient que les enfants non intéressés bénéficient de la part de réserve que la loi leur accorde dans la succession (voir Fiche 7). Mais le poids de l'entreprise dans le patrimoine global peut rendre cette répartition malaisée.

Les transmissions d'entreprises dans le cadre familial représentent un sujet fréquent de discordes entre héritiers. Vous aurez le souci de ne pas laisser vos enfants régler eux-mêmes le sort de votre entreprise à votre décès.

TRANSMETTRE À L'INTÉRIEUR DU CERCLE FAMILIAL



INSTALLER SES ENFANTS



Evaluer la capacité
du management
du ou des
héritiers repreneurs



Renoncer à
réaliser
son capital



Désintéresser
les héritiers
non repreneurs

DANS LES FAITS, PEU D'ENTREPRISES SONT TRANSMISES À LA DEUXIÈME GÉNÉRATION

VENDRE À UN TIERS

Questions clés

- 1 *La réalisation d'un capital est-elle mon objectif principal ?*
- 2 *La pérennité de mon entreprise est-elle une préoccupation majeure ?*
- 3 *Réalisation d'un capital et pérennité de l'entreprise sont-ils compatibles ?*
- 4 *Suis-je prêt pour obtenir un prix maximum, à sacrifier la pérennité de mon entreprise ?*
- 5 *Ai-je déjà été confronté à une cession d'entreprise ?*

Commentaires - recommandations

Vouloir percevoir la récompense de toute une vie de travail est on ne peut plus légitime, et le chef d'entreprise soucieux en priorité de réaliser son capital devra privilégier la cession de son entreprise à un tiers extérieur, par préférence à toute autre solution.

Cette cession à un tiers, particulier, entreprise ou groupe d'entreprises a pour première conséquence de dessaisir le cédant de tous ses pouvoirs de direction et de contrôle, au profit du repreneur extérieur, désormais seul décisionnaire.

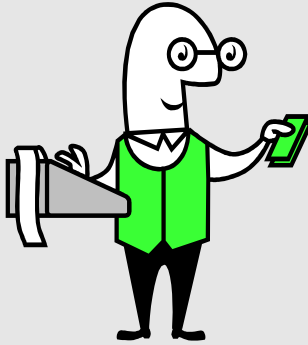
Quel sera alors le devenir de l'entreprise ? Plusieurs réflexions méritent d'être menées :

- La tentation de céder parfois au repreneur le plus offrant, attitude proprement inimaginable il y a 20 ans et de plus en plus communément admise de nos jours, n'est pas de nature à favoriser la pérennité de l'entreprise transmise. Plus le chef d'entreprise cherchera à négocier un prix avantageux, moins il sera en mesure d'exiger du repreneur des garanties sur le maintien de l'outil de travail ou de l'emploi.
- Si le repreneur est une personne physique, le chef d'entreprise peut espérer voir se poursuivre l'activité de son affaire, dans le cadre qu'il avait construit, par un repreneur soucieux de valoriser son évolution professionnelle au sein de la structure reprise.
- Si le repreneur est une entreprise, ou à plus forte raison un groupe d'entreprises, le cédant peut craindre de voir disparaître son "enfant" à plus ou moins longue échéance, l'entreprise pouvant être absorbée ou démantelée par la structure repreneuse. Les groupes industriels sont par nature enclins à privilégier la rentabilité souvent au détriment de l'emploi : le problème des délocalisations d'entreprises en est un des plus récents exemples.
- A l'inverse, la cession à un tiers extérieur, peut aussi représenter pour une entreprise en manque de capitaux, de marchés, ou dépassée par de nouvelles technologies, la seule possibilité d'assurer à terme sa survie.

En conclusion, la cession de l'entreprise à un tiers peut, suivant les circonstances, conduire à sa complète disparition... ou au contraire constituer pour elle une formidable bouée de sauvetage ou un tremplin pour l'avenir.

Le souci du dirigeant de réaliser au mieux son capital ne doit pas lui faire perdre de vue les conséquences déterminantes de son choix pour l'entreprise et ses salariés.

VENDRE À UN TIERS



ASSURER FINANCIÈREMENT L'AVENIR DU CHEF D'ENTREPRISE



S'ASSURER DU DEVENIR DE L'ENTREPRISE

**LA RECHERCHE DU PRIX DE CESSIION LE PLUS ÉLEVÉ N'EST PAS FORCÉMENT CONCILIABLE
AVEC LA PÉRENNISATION DE L'ENTREPRISE.**

VENDRE À SES SALARIÉS

Questions clés

- 1 *La vente de mon entreprise à un ou plusieurs salariés est-elle envisageable ?*
- 2 *Suis-je soucieux de réaliser mon outil de travail tout en assurant la pérennité de mon entreprise ?*
- 3 *Cette solution est-elle à même de diminuer les risques d'échec inhérents à toute transmission ?*
- 4 *Suis-je prêt à accepter des sacrifices financiers pour faciliter cette transmission "interne" ?*
- 5 *La faible valorisation du prix de cession de l'entreprise risque-t-elle d'être source de conflit entre mes héritiers ?*

Commentaires - recommandations

En l'absence de successeur possible dans le cadre familial, le chef d'entreprise désireux de réaliser son outil de travail, mais aussi soucieux d'assurer la pérennité de son affaire, pourra envisager une transmission à ses cadres et salariés.

✓ Pérenniser son entreprise :

Cette opération, souvent assimilée à une "transmission familiale élargie", demeure susceptible d'apporter au chef d'entreprise un maximum d'assurances sur le devenir de son affaire : les repreneurs salariés adoptent souvent une stratégie de développement plutôt dans la continuité de celle des précédents dirigeants.

Les repreneurs salariés sont en général des cadres de l'entreprise.

Ils ont dans la plupart des cas une parfaite connaissance de l'entreprise reprise qui, si cela n'en fait pas pour autant les meilleurs gestionnaires, contribue à diminuer de manière importante les risques d'échec inhérents à toute transmission.

✓ Réaliser son capital :

Ce souci d'assurer la pérennité de l'entreprise a sa contrepartie : la faible valorisation du prix de cession.

Les moyens financiers des salariés repreneurs sont par hypothèse limités, et disposant de peu d'apports, ils devront recourir de façon massive à l'emprunt pour financer cette reprise.

Le remboursement de ces emprunts étant assuré par l'autofinancement généré par l'exploitation, il semble évident que plus la valorisation de l'entreprise sera faible, plus celle dernière sera à même d'assurer ses engagements financiers, et donc sa pérennité.

L'entreprise sera valorisée à un niveau moindre que si elle était cédée à un tiers extérieur.

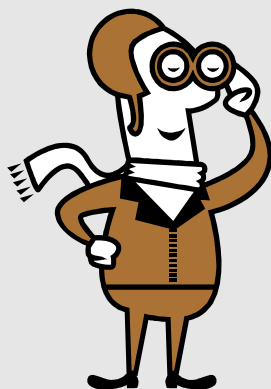
Cette faible valorisation peut être de nature à entraîner des conflits familiaux dans la mesure où les héritiers peuvent s'estimer lésés par cette situation.

Par ailleurs, il est impératif de s'assurer que les salariés repreneurs ont les moyens de faire face à leurs engagements et sont capables de gérer correctement l'entreprise quand le cédant l'aura quittée.

VENDRE À SES SALARIÉS

Pérenniser mon entreprise ?

Réaliser mon capital ?



LA TRANSMISSION DE L'AFFAIRE À SES SALARIÉS PEUT ENGENDRER POUR LE CHEF D'ENTREPRISE UN SACRIFICE FINANCIER CERTAIN.

LES RÉGIMES MATRIMONIAUX

Questions clés

- 1 *Les incidences du régime matrimonial m'apparaissent-elles clairement ?*
- 2 *Ai-je intérêt à établir un contrat de mariage ?*
- 3 *Est-ce que je connais les principaux régimes existants ?*
- 4 *Mon régime matrimonial va-t-il compliquer la transmission de mon entreprise ?*
- 5 *Puis-je changer de régime matrimonial ?*

Commentaires - recommandations

Les règles régissant les régimes matrimoniaux devront être appréhendées non seulement du côté de l'entrepreneur désirant céder son entreprise, mais également du côté de l'héritier ou du repreneur qui devront se préoccuper de l'incidence de leur régime matrimonial face à leur nouveau statut de chef d'entreprise et des conséquences attachées. Le régime matrimonial, qui se définit comme l'ensemble des règles de droit organisant les rapports d'intérêts entre époux et les relations du ménage avec les tiers, a pour objectif de fournir des réponses à trois questions en trois types de circonstances :

- que possède chaque époux lors de la conclusion du mariage ?
- que doit chaque époux pendant le mariage ?
- que peut faire chaque époux à la dissolution du mariage (divorce ou décès d'un époux) ?

C'est en fonction des réponses apportées que les régimes se distinguent les uns des autres. Si, comme près de 90 % des couples mariés, vous n'avez pas établi de contrat notarié avant votre union, vous avez tacitement adopté le régime légal, différent selon la date de votre mariage :

- ✓ *Le régime légal est celui de "**communauté de biens meubles et acquêts**" pour les époux mariés sans contrat avant le 1^{er} février 1966. Il s'agit d'une communauté dans laquelle sont englobés tous les biens meubles (mobilier, argent liquide, titres, fonds de commerce, parts sociales ou actions) quelle que soit leur origine. Seuls les biens immobiliers appartenant aux époux le jour du mariage ou recueillis pendant la vie commune par voie de succession ou donation leur demeurent propres.*
- ✓ *Pour les époux mariés sans contrat depuis le 1^{er} février 1966, le régime légal est celui de la "**communauté de biens réduite aux acquêts**". Chaque conjoint conserve personnellement ses biens propres, c'est-à-dire les biens qu'il possédait avant le mariage et les biens reçus par donation ou succession pendant le mariage. La communauté partira de zéro le jour du mariage et se bâtira peu à peu grâce aux biens acquis pendant le mariage, grâce aux revenus des époux, aux produits de ces revenus et aux fruits des biens propres.*

Pour les époux ayant passé contrat, quels sont les autres régimes existants ?

- ✓ ***Le régime de la communauté universelle** : tous les biens, quelle que soit leur origine sont communs. Il n'y a pas de biens personnels.*
- ✓ ***Le régime de la séparation de biens** : à l'opposé du précédent, chaque époux reste indépendant du point de vue juridique et financier. Il n'existe aucune communauté entre époux, et même leurs revenus respectifs restent propres. Il est toutefois possible d'acquérir en indivision en indiquant les quotités de chacun des époux.*
- ✓ ***Le régime de la participation aux acquêts** : régime intermédiaire qui fonctionne comme un régime séparatiste durant le mariage, mais lors de la dissolution, chaque époux participe pour moitié en valeur à l'augmentation du patrimoine de l'autre.*

LES RÉGIMES MATRIMONIAUX

Régimes matrimoniaux : du plus séparatiste au plus communautaire

	Séparation de biens	Participation aux acquêts	Communauté réduite aux acquêts (régime légal depuis 1966)	Communauté meubles et acquêts (régime légal avant 1966)	Communauté universelle
Biens propres	Biens acquis avant et pendant le mariage	Biens acquis avant et pendant le mariage	Biens acquis avant le mariage --- Biens reçus par donation, héritage ou legs pendant le mariage	Biens immobiliers acquis avant le mariage et reçus par donation, héritage ou legs pendant le mariage	Néant
Propriété commune	NEANT	Après le mariage, l'enrichissement des époux est partagé à égalité	Tous les autres biens	Biens meubles acquis avant et pendant le mariage --- Immeubles acquis pendant le mariage	Biens acquis avant et pendant le mariage

LE CHOIX D'UN RÉGIME MATRIMONIAL CONDITIONNE LES MODALITÉS D'AFFECTATION DES BIENS AU DÉCÈS ET DÉTERMINE LES DROITS DU CONJOINT SURVIVANT AINSI QUE LES DROITS DE SUCCESSION

LES GRANDS PRINCIPES SUCCESSORAIRES

Questions clés

- 1 *Les héritiers désignés par la loi sont-ils bien ceux que je souhaite voir hériter de mes biens ?*
- 2 *Suis-je conscient du rang réservé par la loi au conjoint survivant ?*
- 3 *Est-ce que je souhaite voir les biens transmis à mes héritiers en état d'indivision ?*
- 4 *Sais-je qu'il m'est possible d'adapter certaines règles successorales ?*
- 5 *Ai-je bien compris que cette liberté est étroitement encadrée par la loi ?*

Commentaires - recommandations

Pour transmettre son entreprise, l'entrepreneur doit connaître certaines règles incontournables fixées par le Code civil en matière de succession. Si vous n'exprimez pas votre volonté de votre vivant, la loi décidera à votre décès, à qui seront transmis vos biens, autour de trois grands principes :

➤ la succession est hiérarchisée

Se fondant sur les liens de sang, la loi désigne précisément les personnes appelées à hériter en fonction de leur lien de parenté avec le défunt :

Les héritiers sont classés par ordre, au nombre de quatre. Chacun prime et exclut le suivant : le premier sur le deuxième, le deuxième sur le troisième, et ainsi de suite. Les enfants arrivent en tête dans l'ordre des héritiers, écartant tous les autres parents.

A l'intérieur de chaque ordre, il existe des degrés, chaque degré représentant l'intervalle qui sépare chaque génération. Ainsi, entre un père et un fils, il y a un degré (une génération). Dans chaque catégorie, l'héritier le plus proche en degré est appelé à succéder, à l'exclusion des autres.

Le conjoint survivant dispose de droits qui varient selon qu'il hérite seul ou en concours avec d'autres successibles (cf lois du 3/12/2001 et du 24/6/2006).

➤ la succession est égalitaire

La loi a prévu des garde-fous pour éviter que certains membres de la famille ne soient dépossédés au profit d'autres, instituant au sein de la masse successorale deux catégories de biens :

La "réserve" est la portion de la succession qui doit obligatoirement revenir à une certaine catégorie d'héritiers, dits "héritiers réservataires". Ce sont en premier lieu les enfants ou en cas de décès des enfants, les petits-enfants. Les ascendants (parents et grands-parents) sont seconds sur la liste des héritiers réservataires. Ils héritent automatiquement de leur enfant si ce dernier n'a pas eu d'enfant. Les autres héritiers (frères, soeurs...) peuvent se retrouver totalement évincés de la succession.

La "quotité disponible", part d'héritage que vous pouvez transmettre librement, représente selon que vous avez un ou plusieurs enfants de 25 à 50 % du patrimoine. Elle correspond donc à la part d'héritage librement transmissible et sur laquelle vous jouissez d'une liberté totale, à condition toutefois de prendre certaines dispositions de votre vivant (testament, donation).

➤ la succession est source d'indivision

Dès lors qu'il existe au moins deux héritiers, les biens successoraux tombent en indivision entre eux. Les héritiers n'ont chacun que des droits correspondant à leur quote-part entre eux, et le partage effectif des biens nécessitera l'accord de tous les intervenants.

Faute d'avoir manifesté votre volonté de votre vivant, les règles fixées par le Code civil s'imposeront à vos héritiers... Si vous souhaitez les modifier, la loi vous en offre la possibilité... tout en précisant certaines limites.

LES GRANDS PRINCIPES SUCCESSORAUUX

Ordre et degrés

Ordre		Degrés
1er Ordre	Descendants	Enfants
		Petits enfants
2ème Ordre	Ascendants privilégiés	Père
		Mère
	Collatéraux privilégiés	Frères
		Soeurs
3ème Ordre	Ascendants ordinaires	Grands-parents
		Arrière-grands-parents
Conjoint survivant		
4ème Ordre	Collatéraux ordinaires	Oncles, Tantes
		Cousins

Réserve et quotité disponible

Le défunt avait :	Réserve	Quotité disponible
3 enfants et plus	$\frac{3}{4}$ du patrimoine	$\frac{1}{4}$ du patrimoine
2 enfants	$\frac{2}{3}$ du patrimoine	$\frac{1}{3}$ du patrimoine
1 enfants	$\frac{1}{2}$ du patrimoine	$\frac{1}{2}$ du patrimoine
Pas d'enfants, pas d'ascendant	0 % du patrimoine	100 % du patrimoine
Pas d'enfants, 1 ascendant	$\frac{1}{4}$ du patrimoine	$\frac{3}{4}$ du patrimoine
Pas d'enfants, 2 ascendants	$\frac{1}{2}$ du patrimoine	$\frac{1}{2}$ du patrimoine

EN MATIÈRE DE SUCCESSION, LA LOI IMPOSE UNE SOLUTION

« STANDARD » À CEUX QUI NE PEUVENT OU NE VEULENT

MANIFESTER LEUR VOLONTÉ.

LE COÛT FISCAL DE LA TRANSMISSION

Questions clés

- 1 *Ai-je réfléchi au mode de transmission choisi ?*
- 2 *Le mode de transmission retenu a-t-il une influence sur la fiscalité ?*
- 3 *Ai-je bien compris l'importance des droits de mutation à titre gratuit ?*
- 4 *La fiscalité de la transmission est une des principales causes de disparition des entreprises. En suis-je conscient ?*
- 5 *Suis-je informé des possibilités légales qui permettent de réduire le coût d'une transmission ?*

Commentaires - recommandations

Qui dit transmission, dit changement de propriétaire. Comme toujours dans ce cas, le trésor public réclame sa quote-part... La transmission d'une entreprise, quelle qu'en soit la forme, n'est jamais neutre fiscalement et peut entraîner une cascade d'impositions, tant pour celui qui transmet (incidences en matière de plus-values, d'impôt sur le revenu, et d'ISF) que pour celui qui poursuit l'exploitation (droits d'enregistrement ou de mutation). La fiscalité de la transmission de l'entreprise se caractérise par :

- **sa complexité.** Il existe de multiples cas, qui dépendent :
 - du mode de transmission choisi :
 - à titre onéreux (vente)
 - à titre gratuit (succession ou donation)
 - du statut juridique de l'entreprise transmise :
 - entreprise individuelle
 - société
 - de la composition des actifs de l'entreprise
 - actif immobilier,
 - fonds de commerce ou autres éléments mobiliers.
 - de la nature du droit transmis :
 - pleine propriété,
 - nue-propriété
 - du lien de famille:
 - héritier par le sang,
 - non-parent.

La liste de tous les paramètres qui peuvent influencer sur le coût fiscal d'une transmission d'entreprise est longue à établir. Cette législation hyper-sophistiquée, que seuls des contribuables avertis maîtrisent, imposera le recours aux conseils qui oeuvrent habituellement dans ce genre d'opérations (experts-comptables, avocats, notaires...).

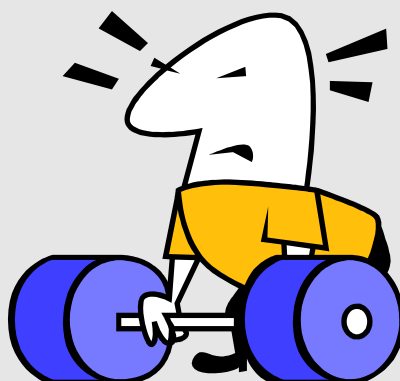
- **le montant des droits à acquitter**, notamment pour les transmissions à titre gratuit.

Les droits de mutation à acquitter sont d'autant plus élevés que l'héritage ou la donation est important et la parenté avec le défunt ou le donateur éloignée. Ils se calculent sur la part nette de chaque héritier ou donataire après application d'un abattement. Ils peuvent représenter jusqu'à 60 % de la valeur du bien transmis, et constituent un obstacle de taille. Nombre d'entreprises disparaissent car les héritiers ne peuvent assumer la charge des droits de succession.

Toutefois, le Gouvernement prenant compte de ce risque de disparition d'entreprise, a mis en place certaines mesures fiscales venant alléger ces droits et taxes.

Dans tous les cas, la transmission de l'entreprise doit faire l'objet d'une planification organisée et en recherchant les solutions fiscales les moins onéreuses

LE COÛT FISCAL DE LA TRANSMISSION



Transmission à titre gratuit => Droits de mutation (droits de succession et de donation)

Transmission à titre onéreux => Droits d'enregistrements (avec une distinction entre la cession de droits sociaux, la cession du fonds et la cession d'un immeuble commercial).

Mais des allègements et des réductions de droits sont prévues périodiquement et sous certaines conditions. Renseignez vous auprès de nos spécialistes ou sur le site www.fiducial.biz

LA FISCALITÉ CONSTITUE UN ÉLÉMENT DÉTERMINANT DE LA TRANSMISSION.

ASSURER LA PROTECTION DE SON CONJOINT

Questions clés

- 1 *Ai-je souscrit une donation au dernier vivant ?*
- 2 *Ai-je pris conscience de la nécessité d'assurer l'avenir de mon conjoint en cas de décès ?*
- 3 *Suis-je prêt à envisager les mesures notariées adéquates ?*
- 4 *Ai-je pris en compte l'avenir de mon conjoint dans mes options juridiques passées ?*
- 5 *Ai-je orienté et choisi mes placements en tenant compte de cet impératif ?*

Commentaires - recommandations

Préparer sa succession se limite le plus souvent à protéger ses enfants. Le sort du conjoint n'intervient pas dans le raisonnement car les époux ont tendance à faire l'amalgame de leurs patrimoines respectifs pour ne considérer qu'une seule grande masse à transmettre.

C'est oublier trop vite que dans l'ordre naturel des choses, la première succession mettra en contradiction les intérêts du conjoint survivant et de ses enfants. Si le régime matrimonial a son importance pour déterminer l'actif successoral du défunt (voir fiche 6) qui constitue la part taxable, celle-ci sera ensuite partagée entre les héritiers selon les règles de la dévolution successorale (voir fiche 7).

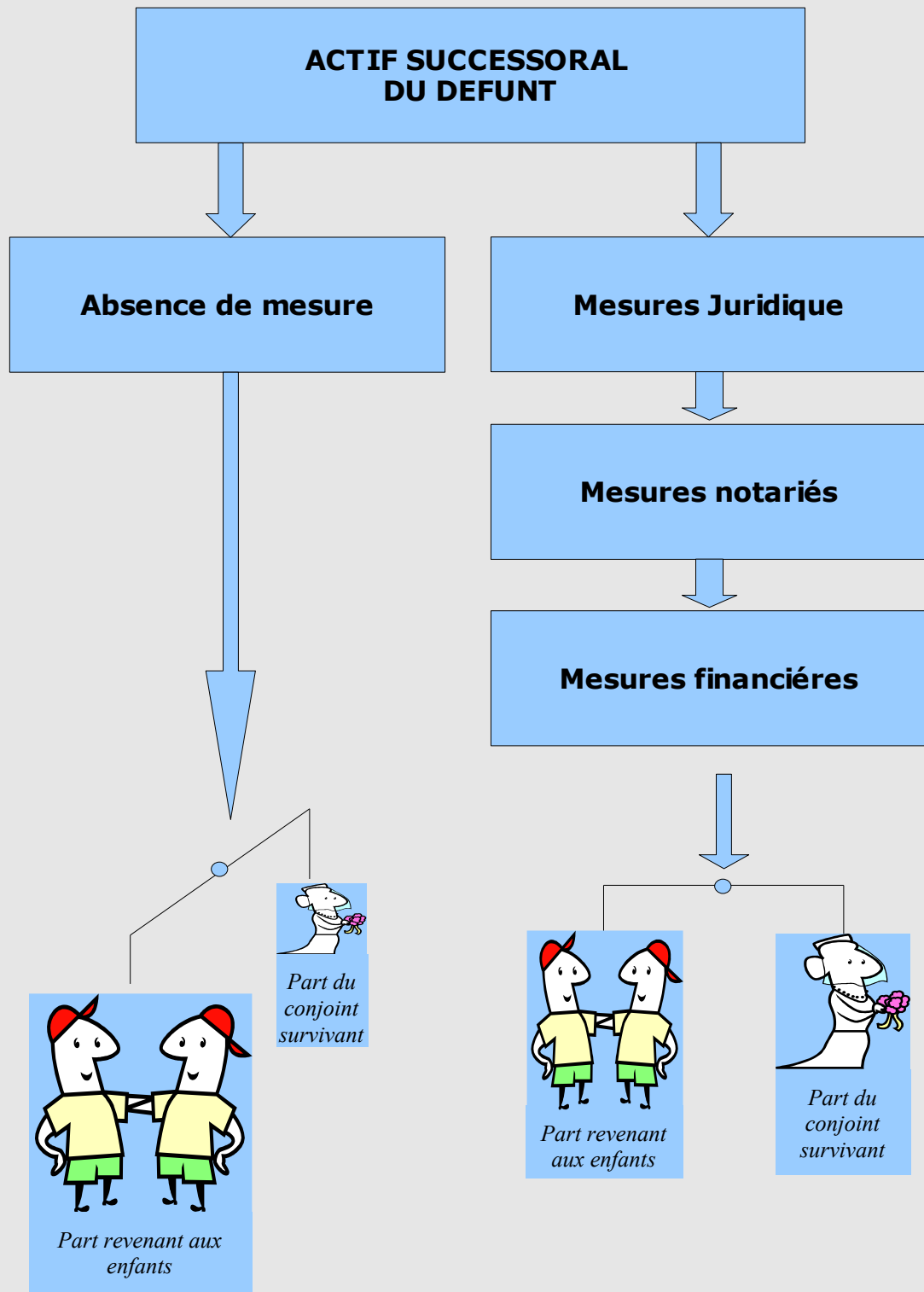
Des mesures devront donc être prises pour assurer une protection véritable du conjoint (voir cahier « adapter l'entreprise en vue de la transmission ») :

- *des mesures notariées, que ce soit l'adjonction de clauses particulières ou le changement pur et simple de régime matrimonial,*
- *des mesures juridiques, telles que l'intégration du conjoint au capital des sociétés constituées dans le but de gérer les patrimoines professionnel et personnel ou bien encore la rédaction d'un testament à son profit,*
- *des mesures financières, telles que la souscription d'une assurance en cas de décès et d'une épargne en assurance-vie, qui lui permettront de percevoir un capital ou de conserver une partie des liquidités du ménage en pleine propriété et hors droits de succession.*

Mais la première mesure à prendre, au minimum, consiste à établir des donations entre époux ou donations au dernier vivant, actes obligatoirement notariés.

En l'absence d'enfants, les droits du conjoint survivant seront également étendus en présence d'ascendants vivants ou de collatéraux privilégiés (voir fiche 7).

ASSURER LA PROTECTION DE SON CONJOINT



RÉTABLIR L'ÉQUILIBRE DES DROITS DU CONJOINT

LES ÉCUEILS D'UNE TRANSMISSION MAL PRÉPARÉE LORS D'UNE CESSATION BRUTALE D'ACTIVITÉ

Questions clés

- 1 *Suis-je conscient des conséquences fiscales du décès de l'entrepreneur individuel ?*
- 2 *L'entreprise individuelle peut-elle me survivre ?*
- 3 *Est-ce que je connais le fonctionnement d'une indivision ?*
- 4 *Est-ce que j'en connais les inconvénients ?*
- 5 *Le décès du chef d'entreprise a-t-il les mêmes conséquences selon le mode d'exploitation de l'entreprise (entreprise individuelle ou société) ?*

Commentaires - recommandations

Lorsque l'on parle de transmission non ou mal préparée, cela ne signifie pas pour autant qu'aucun testament n'ait été fait, aucune donation réalisée, aucun contrat de mariage conclu, mais que, s'ils existent, ces actes n'ont pas eu pour objet principal la transmission de l'entreprise. Prenons le cas du décès de l'entrepreneur individuel. En dehors du choc psychologique qu'ils subissent, les héritiers ont à faire face à une série de difficultés :

➤ **l'importance des impôts déclenchés par le décès du chef d'entreprise**

Le décès de l'exploitant individuel occasionne les mêmes conséquences qu'une cession d'entreprise :

- *imposition immédiate de l'ensemble des revenus, y compris les revenus provenant de la catégorie correspondant à l'activité exercée BIC, BA, BNC...*
- *imposition immédiate des profits exceptionnels générés par le décès (indemnités d'assurance décès garantissant un emprunt),*
- *imposition immédiate des plus-values latentes, sous réserve des exonérations des petites entreprises ou sous réserve de poursuite de l'exploitation par les héritiers.*

➤ **la paralysie totale de l'entreprise individuelle**

Lorsque l'exploitant individuel décède, la marche de l'entreprise s'en trouve gravement perturbée :

- *blocage des comptes bancaires : le décès entraîne le blocage momentané de tous les avoirs détenus par les banques au nom du défunt.*
- *fin des mandats et procurations : en pratique, tous les pouvoirs donnés par le défunt, pour les formalités bancaires, administratives, fiscales prennent fin immédiatement. Plus personne n'a le pouvoir de signer des chèques, et tout s'arrête !*

➤ **la gestion en indivision de l'entreprise individuelle**

L'entreprise va se trouver placée en état d'indivision jusqu'au règlement définitif de la succession, ce qui signifie concrètement :

- *que toutes les décisions concernant sa gestion devront être prises à l'unanimité,*
- *que tout héritier peut à tout moment provoquer le partage, selon le principe que nul n'est tenu de rester en indivision, avec pour conséquence une précarité fort mal adaptée à la gestion rationnelle d'une entreprise.*

La gestion d'une entreprise indivise est souvent source de mésentente entre héritiers. Ces derniers demeurent responsables du passif commercial, même s'ils n'exploitent pas eux-mêmes le fonds.

En l'absence de conflit entre héritiers, certaines solutions, convention d'indivision par exemple, pourront être adoptées afin de minimiser ces inconvénients, sans toutefois les supprimer.

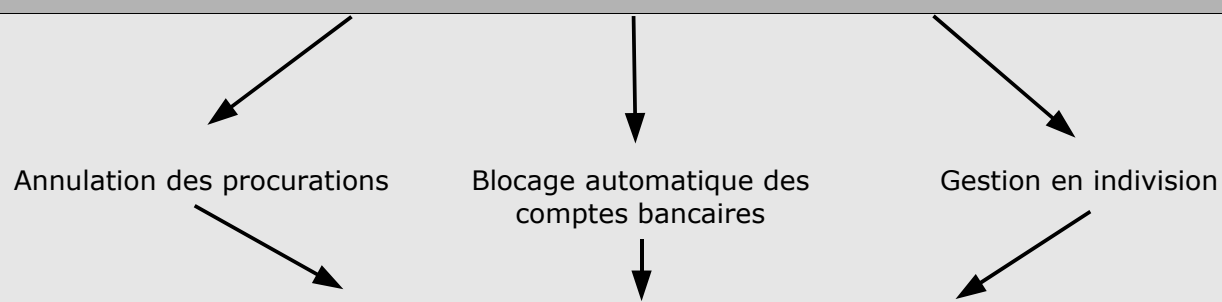
Dans l'entreprise exploitée sous forme sociétaire, le décès du dirigeant, même s'il en est le principal associé, n'entraîne pas la disparition de la société (sauf si les statuts, s'agissant d'une société de personnes, prévoient sa dissolution au décès d'un associé). Celle-ci continue avec ses héritiers. Seuls les droits sociaux tombent en indivision. En outre, il n'y a pas cessation d'activité génératrice de résultats ou de plus-values imposables au niveau de la société.

LES ÉCUEILS D'UNE TRANSMISSION MAL PRÉPARÉE LORS D'UNE CESSATION BRUTALE D'ACTIVITÉ



EN CAS DE DECES DE L'ENTREPRENEUR INDIVIDUEL :

CONSEQUENCES JURIDIQUES ET FINANCIERES



RISQUE DE PARALYSIE TOTALE DE L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE

CONSEQUENCES FISCALES

↓
IMPOSITION IMMEDIATE



**L'UNITÉ ET L'EXISTENCE MÊME DE L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE SE TROUVENT MENACÉES
AU MOMENT DU DÉCÈS DE L'EXPLOITANT INDIVIDUEL**

ÉTABLIR L'INVENTAIRE DE SON PATRIMOINE

Questions clés

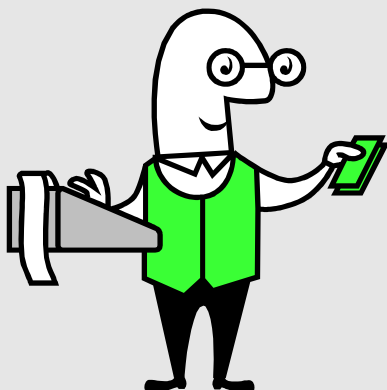
- 1 *Ai-je pris en compte l'ensemble de mon patrimoine dans la réflexion sur la transmission de mon entreprise ?*
- 2 *Suis-je prêt à reconsidérer la gestion de mon patrimoine et à agir dans le temps ?*
- 3 *Ai-je conscience du coût que pourrait représenter ma succession pour mes héritiers ?*
- 4 *Est-ce que je maîtrise réellement les règles qui régiront la transmission de mon patrimoine et leur incidence pour mes proches ?*
- 5 *Ai-je bien réfléchi à la répartition des biens que je souhaiterais transmettre en cas de décès ?*

Commentaires - recommandations

Entreprendre une réflexion sur la transmission de son entreprise nécessite tout d'abord d'en bien connaître les règles et d'en maîtriser les contraintes extérieures et personnelles. Cela peut paraître paradoxal, mais le dirigeant aura trop souvent tendance à exclure de sa réflexion son patrimoine privé pour se concentrer sur l'unique objet de son inquiétude. Or, le patrimoine est un et indivisible. Vos revenus futurs en dépendront et les règles successorales s'appliqueront à l'ensemble des biens et dettes du défunt, quelle qu'en soit la nature. Vous devrez donc respecter le processus suivant :

- **Lister votre patrimoine** en classant les différentes composantes selon la nature des biens et les estimer approximativement. Cela vous permettra d'en vérifier les grands équilibres et leur adéquation avec vos besoins actuels et futurs.
- **Chiffrer le coût** que représenterait une succession et apprécier la répartition des biens entre les différents héritiers compte tenu des dispositions effectivement prises et des lois en la matière. Une succession se prépare sur trois plans :
 - × *La transmission "physique" des biens, c'est-à-dire "qui" va hériter de "quoi".*
 - × *La vérification de la possibilité pour les héritiers d'absorber la charge financière en découlant. Essayer de minorer cette charge fera partie de la réflexion globale.*
 - × *L'estimation de la pérennité du patrimoine et de ses revenus pour le conjoint survivant.*
- **Définir précisément votre projet de transmission** en ébauchant la répartition "idéale" de vos biens après la transmission ou la cession de l'entreprise, puis à votre décès et à celui de votre conjoint. La comparer avec le résultat de l'étude précédente et en tirer les conséquences.
- **Étudier les différentes possibilités juridiques, notariées et financières** offertes pour essayer d'en tirer le meilleur parti, conformément à votre projet.
- Au besoin, **réfléchir à un nouvel équilibre général de votre patrimoine** plus apte à faciliter votre future stratégie patrimoniale puis successorale. Souvent des arbitrages apparaissent nécessaires pour se donner les moyens de sa politique. A ce stade de votre réflexion, vous pouvez ainsi être amené à reconsidérer votre choix initial concernant le mode de transmission de votre entreprise.
- **Établir un plan d'action** dans le temps en tenant compte des contraintes juridiques, fiscales, conjoncturelles, et personnelles.

ÉTABLIR L'INVENTAIRE DE SON PATRIMOINE



PATRIMOINE GLOBAL
(y-compris l'entreprise)

Biens communs

Biens propres Monsieur

Biens propres Madame

Réflexions / Analyses

Besoins actuels et futurs

Actif successoral

REFONTE DU PATRIMOINE
(Une fois l'entreprise vendue ou transmise)

Mesures financières

Mesures notariées

Mesures juridiques

SE FIXER UN CALENDRIER DE RÉFLEXION ET D'ACTION

Questions clés

- 1 *Ai-je déjà choisi le mode de transmission de mon entreprise ?*
- 2 *Suis-je conscient qu'une transmission réussie exige une phase de réflexion approfondie ?*
- 3 *Une transmission réussie passe-t-elle par des mesures d'adaptation et d'organisation progressive du patrimoine ?*
- 4 *Ai-je déjà pris certaines mesures de sauvegarde du patrimoine (contrat de mariage, assurances décès...) ?*
- 5 *Puis-je mener seul de telles réflexions et actions ?*

Commentaires - recommandations

Préparer la transmission de l'entreprise exige du temps : ce n'est pas à l'heure de la retraite que le chef d'entreprise peut prétendre régler correctement sa succession.

Les actions à mener sont sensiblement identiques selon que la transmission s'effectue à titre onéreux ou à titre gratuit.

La transmission à titre gratuit doit cependant s'intégrer dans une stratégie globale incluant le patrimoine professionnel mais aussi le patrimoine privé du dirigeant.

Dans tous les cas, la réflexion doit se mener à chacun des stades du développement ou de la diversification de l'entreprise pour ne pas rendre plus onéreuses ou plus difficiles les solutions, généralement délicates, qui peuvent être envisagées.

Il convient de réaliser au préalable un véritable audit juridique, de l'entreprise en cas de cession à un tiers, et de l'ensemble du patrimoine familial en cas de transmission à un membre de la famille.

Le dirigeant a en effet le devoir de vérifier que l'organisation de son patrimoine ne constitue pas un obstacle à sa pérennité et à sa transmission.

Le résultat de cet audit est primordial. Il conditionnera les mesures de restructuration et de réorganisation du patrimoine de l'entrepreneur (passage en société, fractionnement des actifs...).

Cette phase d'adaptation peut se révéler relativement longue : des délais de l'ordre de 5 à 10 ans ne présentent pas de caractère exceptionnel.

Mais certaines mesures de sauvegarde doivent être prises dès que possible : aménagement du régime matrimonial, mesures de prévoyance et d'assurances décès et invalidité...

Une transmission réussie est une transmission que l'on a su préparer longtemps à l'avance.

Plus la succession est organisée en amont, moins elle coûte cher, et plus le risque de disparition de l'entreprise s'atténue.

Un seul mot d'ordre : ANTICIPER.

SE FIXER UN CALENDRIER DE RÉFLEXION ET D'ACTION

Transmission par cession	Transmission par succession
Analyse des motivations et contraintes	
Choix entre cession et succession	
Définition du projet de cession	Définition du projet de succession
Diagnostic de l'entreprise	Diagnostic du patrimoine familial
Évaluation de l'entreprise	Évaluation du patrimoine
Restructuration juridique et financière de l'entreprise pour mieux la céder	Réorganisation du patrimoine familial et de son affectation
Choix d'un repreneur	Choix d'un successeur
Fixation des conditions de cession et négociation	Mise au courant du successeur
Signature des actes juridiques	
Transfert de la propriété	
Transfert du pouvoir	
Départ	
Gestion de l'arrêt de l'activité professionnelle	

**LA TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE DOIT FAIRE
L'OBJET D'UNE PLANIFICATION ORGANISÉE.**