

Reprise d'entreprise en France : Guide juridique et fiscal complet

Chaque année, des milliers de PME et ETI françaises changent de mains. Qu'il s'agisse d'un départ à la retraite, d'une cession stratégique ou d'un projet de croissance externe, la réussite d'une reprise repose autant sur la **structuration juridique** que sur l'**optimisation fiscale**. Ce guide détaille les options de rachat, les structures possibles, la fiscalité applicable et les clauses essentielles pour sécuriser l'opération.



CHAPMAN & CHAPMAN

En partenariat avec

LEGAL
GROWTH

Ce document est mis à disposition gracieusement par ces auteurs et ne saurait en aucun cas engager leur responsabilité.

Comprendre les modes de reprise

Share Deal (Cession de titres)

Principe : Le repreneur achète directement les actions ou parts sociales de la société. La société conserve son existence juridique et son patrimoine.

Avantages :

- **Continuité opérationnelle :** Maintien du SIREN, des employés, contrats, licences.
- **Simplicité administrative :** Moins de formalités de transfert d'actifs.

Inconvénients :

- **Reprise du passif complet :** Inclut dettes, engagements sociaux, fiscaux et litiges passés (passifs cachés).
- **Due diligence :** Audit approfondi coûteux et crucial pour évaluer les risques.

Fiscalité :

- **Côté cédant :** Imposition des plus-values.
- **Côté acquéreur :** Droits d'enregistrement (0,1% pour SA/SAS ; 3% pour SARL après abattement).

Asset Deal (Cession de fonds de commerce ou d'actifs)

Principe : Le repreneur achète des éléments précis du patrimoine (fonds de commerce, brevets, matériel, clientèle).

Avantages :

- **Choix sélectif :** Possibilité de choisir les actifs et d'exclure les passifs non souhaités.
- **Maîtrise des risques :** Moins de surprises, car pas d'héritage des dettes ou contentieux passés.

Inconvénients :

- **Formalités lourdes :** Transfert individuel pour chaque actif (contrats, bail commercial, employés).
- **Perte d'historique :** La nouvelle entité ne bénéficie pas de l'historique de la société cédée.

Fiscalité :

- **Côté Cédant :** Imposition des plus-values.
- **Côté Acquéreur :** Droits d'enregistrement plus élevés (3% à 5% selon le prix).

Cas particuliers de reprise et de restructuration

Apport partiel d'actif

Principe : Une société transfère une partie de son patrimoine (branche d'activité complète) à une autre en échange de titres, sans contrepartie numéraire.

- **Objectif :** Réorganisation interne, spécialisation d'entités, préparation à une cession future.
- **Avantages :** Régime fiscal de faveur (neutralité fiscale) sous conditions.

Fusion-absorption

Principe : Une société (absorbée) transmet l'intégralité de son patrimoine à une autre (absorbante), l'absorbée disparaissant.

- **Objectif :** Croissance externe, renforcement de parts de marché, rationalisation des coûts.
- **Avantages :** Intégration directe, régime fiscal de faveur pour les plus-values de fusion.

Structurer l'acquisition : choisir la bonne enveloppe

Choix de la forme sociale

→ SAS

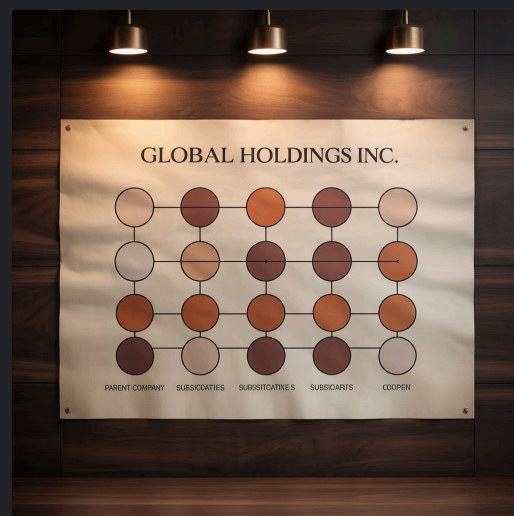
Grande souplesse statutaire, adaptée aux investisseurs. Permet une gouvernance flexible avec commissaires aux comptes optionnels selon les seuils.

→ SARL

Plus simple pour petites structures, mais moins flexible. Réglementation plus contraignante sur les cessions de parts.

→ SA

Réservée aux opérations de grande envergure. Obligations renforcées de gouvernance et de transparence financière.



i Le choix de la structure juridique impacte directement la fiscalité, la gouvernance et les possibilités de financement de l'opération.

Holding de reprise

Intérêts stratégiques :

- Permet l'**effet de levier** via l'endettement (LBO/MBO/MBI)
- Optimise la remontée de dividendes (régime mère-fille, exonération à 95 %)
- Facilite l'intégration fiscale (imputation des intérêts d'emprunt)

Formes possibles : SAS holding, SARL holding, SPFPL pour professions libérales.

Montage LBO (Leveraged Buy Out)

Principe : la holding emprunte pour acquérir la cible, remboursé par les flux de trésorerie de celle-ci. Les points clés incluent le ratio dette/EBITDA, le pacte d'associés et les clauses de distribution prioritaire.

Fiscalité de la reprise



Droits d'enregistrement

La nature des biens cédés détermine les droits dus à l'administration fiscale. Le taux varie entre la cession de titres sociaux et celle d'un fonds de commerce.

- **Cession de titres sociaux :**
 - **Actions (SA/SAS) :** Taux réduit.
 - **Parts sociales (SARL/Sociétés civiles) :** Taux plus élevé, avec un abattement.
- **Cession de fonds de commerce ou artisanal :** Imposition progressive selon le prix.

Optimisation : Possibilité de valoriser certains actifs séparément pour des régimes fiscaux plus favorables.



Déductibilité des intérêts

Dans un montage avec endettement (LBO), la déductibilité des intérêts d'emprunt au niveau de la holding est cruciale.

- **Intégration fiscale :** Permet à la holding d'imputer ses charges financières sur les bénéfices de la cible, réduisant l'impôt global du groupe.
- **Limitation ATAD :** La déductibilité est plafonnée à 30 % de l'excédent brut d'exploitation fiscal (EBITDA fiscal), avec un seuil minimum.

Conséquences : Incite à un endettement équilibré et impacte la capacité d'endettement des montages LBO.



Plus-value pour le cédant

La fiscalité de la plus-value dépend du cédant (personne physique ou morale) et du régime choisi.

- **Cédant personne physique :**
 - **Prélèvement Forfaitaire Unique (PFU) :** Imposition par défaut.
 - **Option pour le barème progressif :** Permet des abattements pour durée de détention pour les titres anciens.
- **Exonération pour départ à la retraite :** Exonération totale ou partielle sous conditions strictes (départ effectif, fonctions dans l'entreprise, activité éligible).

Optimisation : Des stratégies comme l'apport-cession peuvent différer ou exonérer la plus-value.



Pacte Dutreil

Dispositif fiscal majeur pour faciliter la transmission d'entreprises (notamment familiale) en réduisant les droits de mutation.

- **Principe :** Exonération partielle de 75 % des droits de mutation (succession ou donation) sur la valeur des titres.
- **Conditions strictes :** Soumis à des engagements de conservation des titres (collectif et individuel) et l'exercice d'une fonction de direction dans la société pendant une durée déterminée. La société doit exercer une activité éligible.

Optimisation : Outil puissant pour anticiper la transmission, nécessitant une ingénierie patrimoniale rigoureuse.

Clauses contractuelles essentielles

1

Garantie d'actif et de passif (GAP)

Protège l'acquéreur contre les passifs non déclarés (fiscaux, sociaux, etc.) antérieurs à la cession, rétablissant l'équilibre financier post-acquisition.

- **Seuil et plafond** : Montant minimum et maximum de l'engagement.
- **Durée** : Généralement 2 à 5 ans, jusqu'à 10 ans pour certains risques.
- **Mise en œuvre** : Souvent avec un compte séquestre pour les indemnisations.

2

Earn-out

Clause de prix complémentaire basée sur les performances futures de la société acquise. Aligne les intérêts cédant/acquéreur et comble les écarts de valorisation.

- **Critères de performance** : Financiers (CA, EBITDA) ou opérationnels.
- **Période et calcul** : Généralement 1 à 3 ans, avec calcul précis pour éviter les litiges.
- **Négociation et risques** : Importance du contrôle du cédant et des obligations de l'acquéreur.

3

Clause de non-concurrence

Empêche le cédant de reconstituer une activité concurrente pour protéger la valeur et la clientèle transférées à l'acquéreur.

- **Conditions de validité** : Limitée dans le temps, l'espace et l'objet (activités interdites).
- **Contrepartie financière** : Souvent exigée pour les dirigeants/salariés, incluse dans le prix de cession pour l'actionnaire.
- **Sanctions** : Pénalités contractuelles et/ou dommages et intérêts en cas de violation.

4

Conditions suspensives

Subordonnent la réalisation définitive de la vente à la survenance d'événements futurs et incertains. Le contrat n'est formé qu'après leur levée.

- **Les plus courantes** : Obtention de financement, autorisations réglementaires, accords de tiers, confirmation d'audit.
- **Délais et conséquences** : Délai de réalisation défini ; si non remplie, opération caduque sans indemnité.

Financement de l'opération

Crédit bancaire

Le **prêt acquisition classique** est un pilier du financement, amortissable sur 5 à 7 ans, adossé aux cash-flows de la société cible. Il peut être complété par un **prêt in fine** pour optimiser la trésorerie.

- **Évaluation** : Analyse du business plan, historique financier et projections.
- **Garanties** : Nantissement des titres, fonds de commerce, et parfois garanties personnelles.
- **Avantages** : Coût de financement souvent plus faible.

Bpifrance

Bpifrance propose des **garanties publiques** et des **cofinancements** facilitant l'accès au crédit bancaire et apportant des fonds propres, notamment pour les PME et ETI.

- **Garanties** : La **Garantie Transmission** couvre une partie du prêt bancaire.
- **Cofinancements** : **Prêt Transmission Repreneurs** (fonds propres) et **Fonds Build-up** (croissance externe).
- **Spécificités** : Souvent sans garantie sur actifs, subordonnés aux prêts bancaires.

Fonds d'investissement

Les fonds interviennent via des prises de participation en **capital** (capital développement ou capital-transmission) ou des **financements mezzanine** pour des opérations d'envergure, apportant fonds et expertise stratégique.

- **Capital-transmission** : Acquisition de capital pour accompagner la croissance.
- **Financement mezzanine** : Dette subordonnée, rémunération hybride.
- **Apport** : Réseau, aide à la structuration et pilotage.

Crédit-vendeur

Le **crédit-vendeur** est un étalement d'une partie du prix de vente par le cédant à l'acquéreur. C'est une solution flexible qui facilite le bouclage financier et témoigne de la confiance du cédant.

- **Modalités** : Montant, durée (2 à 5 ans), taux d'intérêt et calendrier négociés.
- **Avantages** : Allège la pression sur les fonds propres de l'acquéreur, levier de négociation.
- **Risques** : Risque de non-remboursement pour le cédant, dette additionnelle pour l'acquéreur.



Points de vigilance

- Capacité de remboursement vs. cash-flow prévisionnel.
- Garanties et sûretés exigées (impact sur patrimoine personnel).
- Nantissement de titres et hypothèque sur actifs.
- Pactes d'actionnaires.

Processus pratique : Les étapes clés de l'acquisition/cession



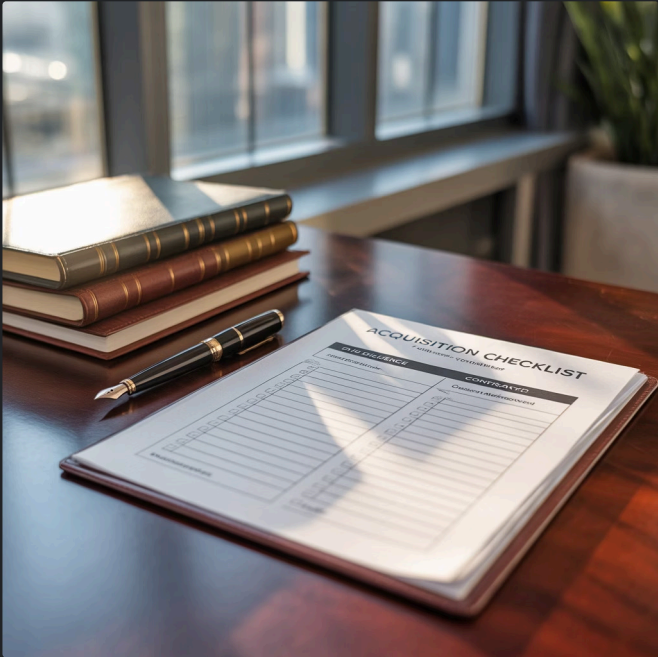
Checklists pratiques

Documents essentiels à exiger

- Documents juridiques
 - Statuts à jour et modifications
 - Kbis récent et historique
 - Procès-verbaux des 3 dernières années
 - Pactes d'associés existants
- Contrats et baux
 - Baux commerciaux et annexes
 - Contrats clients et fournisseurs
 - Contrats de travail et avenants
 - Polices d'assurance en cours
- Propriété intellectuelle
 - Marques déposées et brevets
 - Licences d'exploitation
 - Noms de domaine
 - Savoir-faire et secrets commerciaux
- Documents fiscaux
 - Bilans fiscaux 3 derniers exercices
 - Déclarations TVA et IS
 - Contrôles fiscaux antérieurs
 - Rescrit fiscal le cas échéant

Comparatif Share Deal vs Asset Deal

Critère	Share Deal	Asset Deal
Droits d'enregistrement	0,1% à 3%	3% à 5%
Passifs cachés	Risque élevé	Risque limité
Transfert contrats	Automatique	Individuel
Complexité	Simple	Complexe
Optimisation fiscale	Limitée	Forte



Calendrier type de reprise

De l'introduction initiale à la signature définitive, une opération de reprise s'étale généralement sur 6 à 12 mois. La phase de due diligence représente à elle seule 2 à 3 mois, tandis que la négociation contractuelle nécessite 1 à 2 mois supplémentaires selon la complexité de l'opération.

Ressources utiles



Bpifrance Transmission

Données complètes sur les cessions d'entreprises, statistiques sectorielles et accompagnement personnalisé pour les repreneurs. Plateforme de référence pour identifier les opportunités de reprise.

<https://bpifrance-creation.fr/>

PPI (Observatoire de la Transmission)

Statistiques détaillées du marché de la transmission d'entreprises, études sectorielles approfondies et analyses des tendances du marché français de la reprise.



Service-public.fr

Information officielle sur la fiscalité applicable aux transmissions d'entreprises, modalités de calcul des droits d'enregistrement et procédures administratives obligatoires.



Code général des impôts

Références juridiques essentielles : articles 150-0 D ter (exonération départ retraite), 787 B (pacte Dutreil), dispositions relatives aux plus-values professionnelles et droits de mutation.

 Ces ressources constituent un socle de référence pour tout projet de reprise d'entreprise en France. Elles permettent de rester informé des évolutions réglementaires et fiscales.

Conclusion

Choisir entre rachat de titres ou de fonds, structurer une holding adaptée, anticiper les droits d'enregistrement et sécuriser les clauses contractuelles représentent des **étapes décisives** dans toute opération de reprise d'entreprise. Une préparation juridique et fiscale soignée permet d'optimiser le financement, de réduire significativement la charge fiscale et de protéger l'acquéreur sur le long terme.

Optimisation fiscale

L'anticipation des implications fiscales permet de réduire les coûts de transaction et d'optimiser la structure de financement. Le choix entre share deal et asset deal influence directement la charge fiscale globale.

Sécurisation juridique

La rédaction de clauses contractuelles adaptées, notamment les garanties d'actif et de passif, protège efficacement l'acquéreur contre les risques cachés et assure la pérennité de l'investissement.

Financement optimal

La diversification des sources de financement (bancaire, public, privé) et la structuration via une holding permettent de maximiser l'effet de levier tout en préservant la capacité de remboursement.

Le succès d'une opération de reprise repose sur l'équilibre entre **ambition stratégique** et **rigueur technique**. Chaque décision juridique et fiscale doit servir la vision long terme du repreneur tout en sécurisant l'opération.

Dans un contexte économique en constante évolution, la maîtrise de ces aspects techniques devient un avantage concurrentiel déterminant pour les repreneurs. L'accompagnement par des experts spécialisés en droit des affaires et fiscalité reste la garantie d'une opération réussie et sécurisée.

Accompagnement expert avec Legal Growth & Chapman & Chapman

Pour un accompagnement complet et synergique dans votre projet de reprise d'entreprise, les cabinets **Legal Growth** et **Chapman & Chapman** unissent leurs expertises. **Legal Growth** apporte sa rigueur en droit des affaires et fiscalité, tandis que **Chapman & Chapman** offre sa vision stratégique intégrée, garantissant une approche sur mesure pour sécuriser et optimiser vos acquisitions.

Conseil stratégique combiné

Une analyse approfondie de votre projet, combinant l'évaluation des options juridiques et fiscales par **Legal Growth** et la définition de la vision stratégique par **Chapman & Chapman**, pour des recommandations sur mesure.

Accompagnement opérationnel intégré

La structuration et la négociation contractuelle, ainsi que la due diligence juridique et fiscale sont assurées par **Legal Growth**. **Chapman & Chapman** prend en charge l'intégration opérationnelle et la gestion des processus jusqu'au closing.

Suivi post-acquisition synergique

L'optimisation continue de la structure et l'anticipation des évolutions réglementaires sont gérées par **Legal Growth**, tandis que **Chapman & Chapman** fournit le conseil en gouvernance et l'accompagnement des développements futurs.

Contactez nos experts dès aujourd'hui

<https://legalgrowth.fr> | <https://chapmanandchapman.eu>



Legal Growth & Chapman & Chapman - Vos partenaires de confiance pour réussir vos acquisitions d'entreprises