
Le réseau
des notaires
spécialisés
en droit
des affaires

VOUS ÊTES CHEF D'ENTREPRISE ?



Savez-vous tout ce qu'un notaire
peut faire pour vous ?



LES COMPÉTENCES DES NOTAIRES EN DROIT DES AFFAIRES

UNE EXPERTISE UNIQUE À 360°

Les notaires spécialisés en droit des affaires accompagnent les entreprises, les entrepreneurs et les porteurs de projets en matière juridique, fiscale et patrimoniale tant au niveau professionnel que privé dans une relation de confiance et de proximité avec la garantie notariale.

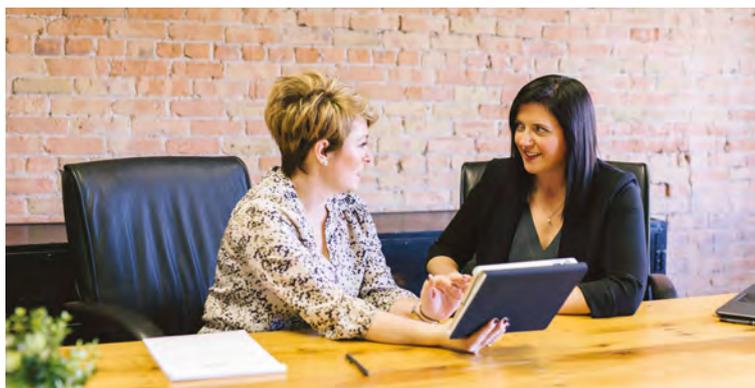
L'approche patrimoniale et globale du notaire représente une grande valeur ajoutée dans l'apport de solutions ciblées et sur-mesure (secrétariat juridique, fiscalité, conseil patrimonial, immobilier d'entreprise, constitution restructuration et transmission de société...).



Il apporte une analyse à la fois juridique, fiscale et sociale. Il sera présent tout au long de la vie professionnelle et personnelle de l'entrepreneur. Le créateur pourra faire appel à son notaire pour :

- choisir la meilleure structure juridique : entreprise individuelle ou société,
- adapter la rédaction des statuts à la situation du créateur,
- adapter son régime matrimonial aux risques entrepreneuriaux,
- comprendre les conséquences de ce choix sur la retraite, sa santé et l'impact pour sa famille et pour son patrimoine personnel,
- protéger son entreprise,
- trouver les solutions aux impacts des aléas graves de la vie (décès, invalidité, maladie),
- analyser les baux, les renouvellements, la situation locative,
- envisager le meilleur financement et les prises de garanties possibles,
- mettre en place un pacte d'associés ou pacte d'actionnaires,
- protéger sa famille.

Le notaire a donc une vision à 360° des enjeux et des problématiques auxquelles les dirigeants peuvent être confrontés. Voici, de façon non exhaustive, un certain nombre de sujets sur lesquels le notaire détient des compétences précieuses pour jouer un rôle de conseil au quotidien.





UNE EXPERTISE À TOUS LES STADES DE LA VIE DE L'ENTREPRISE



CRÉATION D'ENTREPRISE

Choisir la meilleure structure juridique: entreprise individuelle ou société.

VIE DE L'ENTREPRISE

1. L'immobilier d'entreprise

- Faut-il opter pour l'achat en direct ?
- L'achat en société: choix de l'impôt IS ou IR
- Le démembrement de l'immeuble et des parts de société
- L'usufruit temporaire sur les parts sociales
- Le bail à construction
- Fiscalité des loyers
- La plus-value
- La détention de l'immobilier au travers d'une SARL de famille
- L'apport d'un bien immobilier: fiscalité
- Le crédit-bail immobilier
- Les exonérations en matière d'IFI
- La fiducie: comment ça marche
- La sortie de l'immobilier d'entreprise d'une structure à l'IS
- Le coût de l'immobilier
- Le bail commercial

Le notaire peut aider à comprendre les enjeux d'un bail commercial et apporter des solutions adaptées à la situation du dirigeant:

- Quelle est la durée du bail ? Un bail de courte durée est-il possible ?
- Le loyer; comment est-il fixé ?
Son plafonnement, son déplafonnement, les modes de révisions
- Les charges et réparations locatives
- La cession d'un bail
- La sous-location
- La forme et les délais d'un congé délivré par un locataire
- Le congé à l'initiative du bailleur
- La résiliation d'un bail (amiable / judiciaire)
- Les pièges côté propriétaire / côté locataire
- L'accessibilité des locaux / la mise aux normes: qui paie ?
- Le droit d'entrée: fiscalité.

Le notaire connaît l'actualité législative et la jurisprudence nombreuses en matière de baux. Il est présent dans toute la France pour vous donner la valeur locative des biens.

2. Le financement de l'entreprise

Le financement permet d'assurer la pérennité de l'entreprise et le chef d'entreprise doit connaître les différentes possibilités avec leurs conséquences et leurs limites. Son notaire pourra apporter une réponse appropriée à ses problématiques.



- Doit-il avoir recours à un emprunt classique ou crédit-bail, pour quelle durée ?
- Quel est l'intérêt d'un bail à construction ?
- Quelles sont les aides, les subventions, les types de prêt possibles ?
- Quid des donations et des aides familiales ?
- Quelles sont les opportunités de la SCI ?
- Quelles sont les caractéristiques du prêt in fine ?
- Quelles sont les opportunités offertes par un autofinancement, l'augmentation de capital ou la cession d'éléments d'actifs ?

Il pourra également l'aider à évaluer les opportunités de la trésorerie, de la rentabilité et de la solvabilité.

3. Le secrétariat juridique des entreprises

La vie de l'entreprise est rythmée par la traditionnelle tenue des assemblées générales ordinaires, que précèdent l'arrêté du bilan, l'établissement du rapport de gestion, la rédaction des projets de résolutions en fonction des attentes du dirigeant et dans le respect des droits des actionnaires, les convocations, la gestion des feuilles d'émargement et des pouvoirs de représentation, la tenue du livre des assemblées, le dépôt des comptes annuels... Cependant, le secrétariat juridique de l'entreprise c'est également le suivi des évolutions statutaires en fonction des temps forts de la vie de l'entreprise, le suivi des

cessions et démembrements de parts sociales, les pactes d'associés, les pactes de préférence, le suivi administratif des augmentations de capital et des primes d'émission... de nombreux actes qui peuvent sembler routiniers et simples mais qui peuvent se révéler lourds de conséquences si les spécificités de l'entreprise n'ont pas été correctement anticipées et prises en compte.

Le notaire est encore et toujours là pour assister le chef d'entreprise dans l'établissement de ces documents obligatoires mais aussi dans l'assistance à l'établissement des documents d'information obligatoires.



AUDIT DE L'ENTREPRISE

La situation familiale et professionnelle du dirigeant doit faire l'objet d'un questionnement précis pour être en adéquation avec les besoins de l'entreprise :

- Identification de la phase patrimoniale : création d'un patrimoine, valorisation, transmission
- Analyse du régime matrimonial
- Existence de donation ou testament
- S'agit-il d'un groupe familial ?
- Étude des rémunérations
- Existence d'épargne salariale collective & TNS prévoyance
- Étude du départ à la retraite,
- Recherche d'un « homme-clé »
- Analyse des bilans
- Analyse des pactes d'actionnaires
- Mode de détention de l'immobilier d'entreprise
- Analyse des statuts
- Opportunité d'un pacte Dutreil : avantages, rédaction, étude fiscale
- Opportunité d'une donation
- Impact de l'ISF, des plus-values et des flux fiscaux
- Étude des aléas graves (décès et incapacité) sur la vie du chef d'entreprise et sa famille
- Recherche d'un « homme-clé »
- Valorisation de la société
- Valorisation de l'immobilier d'entreprise
- Restructuration de groupes
- Opportunité d'un apport à la société
- Augmentation de capital / réduction de capital
- Transformation d'une société



Le notaire connaît les préoccupations familiales et personnelles des chefs d'entreprise. C'est dans le cadre d'une relation de confiance qu'il tire sa capacité à réaliser rapidement un pré-audit de leur situation patrimoniale tenant compte de leur sensibilité, de leurs objectifs et de leurs attentes réelles.

Qu'il s'agisse de réinvestir des liquidités suite à une transmission d'entreprise, un héritage, une restructuration du patrimoine mobilier, ou d'anticiper la transmission de son

patrimoine en tenant compte des nouvelles problématiques transgénérationnelles d'entraide ou de dépendance, le notaire dispose au sein de son équipe et parmi ses partenaires privilégiés d'experts en mesure de conforter ou compléter sa propre approche. Mieux encore, le notaire est en première ligne pour alerter ses clients sur l'impact de projets ou de nouvelles dispositions, sur les choix patrimoniaux précédemment effectués par ses clients, tout en préconisant et hiérarchisant les adaptations nécessaires.



TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE

L'entreprise est communément un élément-clé du patrimoine du chef d'entreprise. La question de sa transmission doit être abordée et traitée avant que celui-ci n'envisage son départ en retraite.

L'entrepreneur doit faire le point sur la valeur de son entreprise et les modalités de sa transmission à intervalles réguliers. Cette réflexion doit lui permettre de prendre les options de gestion et de management les plus adaptées pour l'entreprise au regard de ses souhaits patrimoniaux personnels.

Plusieurs questions doivent être évoquées:

- Existe-t-il des successeurs « naturels » en mesure de prendre la suite de façon consensuelle ? À défaut, où et comment susciter des vocations ?
- Comment valoriser le fonds de commerce, quel est l'impact du patrimoine humain,

comment évaluer l'impact d'un homme-clé ?

- Quelles sont les modalités de cession envisageables ? Etes-vous concerné par le pacte Dutreil ?
- Comment contenir d'éventuelles restructurations par le successeur ? Quand et comment informer le personnel ?
- Quelle plus-value ?
- Comment anticiper la fiscalité de la transmission ?

Autant de problématiques récurrentes parfois abordées incomplètement, dans lesquelles l'expertise et l'expérience de votre notaire s'avéreront un précieux soutien.



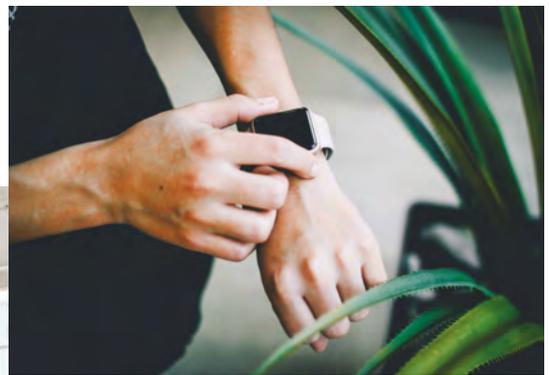
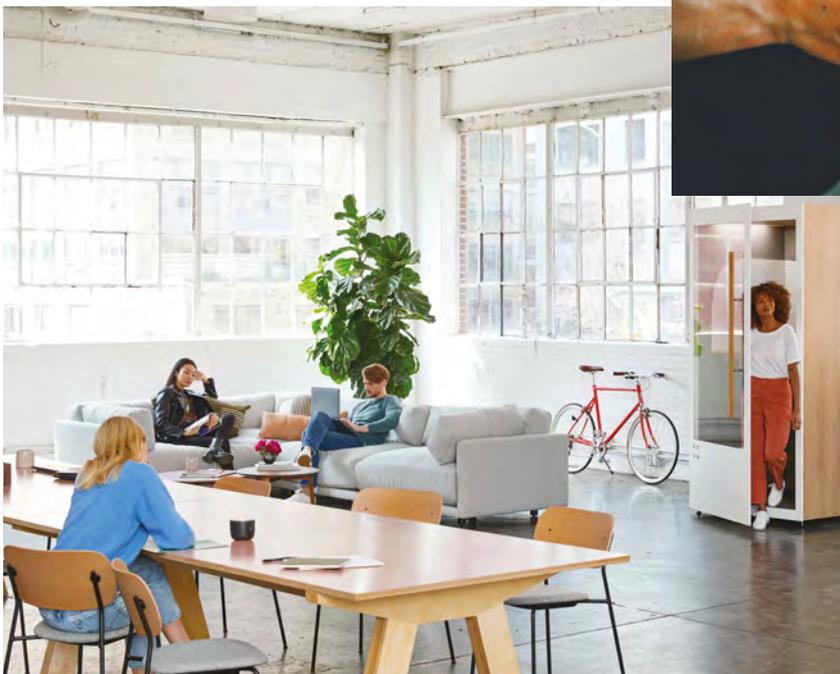


START-UPS & ENTREPRISES INNOVANTES

Le Notaire Conseil d'Entreprise apporte une analyse juridique, fiscale et sociale aux chefs d'entreprise de l'innovation et du numérique qui ont des besoins de conseils bien particuliers.

Il les accompagnera dans leurs démarches et les conseillera au mieux sur les problématiques et les besoins qui leur sont propres :

- Comment obtenir le statut de Jeune Entreprise Innovante ?
- Quelles sont les aides spécifiques ?
- L'opportunité du crowdfunding
- Quel est le statut juridique adapté ?
- Quel local choisir pour son activité ?
- Quels sont les pièges à éviter lorsque l'on innove ?
- Quelle protection du chef d'entreprise et de sa famille envisager ?
- Quelles sont les aides familiales possibles ?



**DES FICHES PRATIQUES
POUR LES CHEFS D'ENTREPRISE
QUI VEULENT EN SAVOIR PLUS
SUR LA SÉCURISATION DE LEUR
ENVIRONNEMENT JURIDIQUE**

■
Création
d'entreprise

■
Protection
du dirigeant

■
Vie de
l'entreprise

■
Transmission
de l'entreprise

■
Immobilier
d'entreprise





QUELLE FORME CHOISIR

QUAND ON CRÉE SA BOÎTE ?

ANTICIPER POUR PRÉPARER L'AVENIR

Choisir la forme de son entreprise dépend de considérations civiles, fiscales et sociales qu'il convient de mesurer avant de se lancer. Il existe diverses structures pour créer seul ou à plusieurs, avec ou sans société :

- l'entreprise individuelle
- la société unipersonnelle
- la société pluripersonnelle

Ce qu'il faut savoir

Le futur chef d'entreprise doit notamment s'interroger sur :

- les apports (le montant, la forme, la libération),
- la responsabilité encourue (limitée/illimitée),
- l'ouverture de la structure (agrément ou non des futurs associés),
- la gouvernance de l'entreprise,
- les modalités de taxation des résultats de l'entreprise (IR/IS),
- la rémunération du dirigeant et la fiscalité afférente,
- la couverture sociale du dirigeant et celle de son éventuel conjoint collaborateur,
- les formalités et le coût de constitution et de vie de la structure adéquate.

Les trois atouts

- Le notaire est lui-même un entrepreneur.
- L'anticipation, cœur du métier de notaire, permet d'envisager l'évolution de l'entreprise.
- Le notaire travaille en collaboration avec les professionnels du droit et du chiffre.

Les trois actions

- Penser juridique / fiscal / social.
- Protéger ses biens personnels en délimitant sa responsabilité.
- Rédiger avec attention les clauses statutaires de la société.

Le rôle du notaire

Le notaire

- définit avec le futur chef d'entreprise ses objectifs,
- lui propose des outils appropriés à sa situation familiale et patrimoniale,
- pèse les avantages et inconvénients des entreprises individuelles, sociétés de personnes ou de capitaux,
- l'accompagne dans la constitution de son entreprise, dans son fonctionnement et dans sa transmission (cession à titre gratuit ou onéreux).



Mémo

En fonction de leur activité, certaines professions libérales réglementées ne peuvent pas recourir à toutes les formes de société.

- Le régime du conjoint collaborateur est à prendre en considération.
- Le régime social (en matière de prévoyance et de retraite notamment) dépend du choix pour le régime des TS (travailleurs salariés) ou des TNS (travailleurs non salariés).



COMMENT PROTÉGER

ET VALORISER L'IMMATÉRIEL ?

NOM DE DOMAINE : QUELLE VALEUR POUR UNE ENTREPRISE ?

Le nom de domaine est une valeur trop souvent ignorée de l'entreprise. Pourtant, il est un des actifs de la société et fait

partie intégrante de son capital. Il est donc fondamental de le protéger pour ne pas avoir, un jour, de mauvaises surprises.

Ce qu'il faut savoir

Pour protéger au mieux son entreprise il est important de lister l'ensemble des éléments qui peuvent en constituer une valeur. A côté des éléments classiques il existe des nouveaux actifs parmi lesquels se trouve le nom de domaine, qui est essentiel, notamment dans le cadre d'une cession. Devant l'importance que revêt désormais le web pour une entreprise, il est tout à fait logique de constater que ces actifs, notamment le nom de domaine attaché à la marque d'une entreprise sont fondamentaux dans une stratégie de développement. Aujourd'hui la valorisation prend en compte la marque et le ou les noms de domaines qui lui sont associés. L'objectif des entreprises est d'attirer une clientèle potentielle sur le web. Plusieurs méthodes et paramètres sont pris en compte pour valoriser le nom de domaine: investissements de communication et de publicité, part de marché, fidélité de la clientèle, progression du chiffre d'affaire...

En réalité ces critères ont toujours permis de valoriser la marque et permettent aujourd'hui de valoriser le nom de domaine. Les sites internet étant devenus, depuis le début des années 2000, des vitrines pour les marques du monde entier, ils tiennent désormais une place parmi les actifs immatériels valorisables. Ils représentent donc une source de valeur au même titre que les autres droits de propriété industrielle et l'ouverture des nouvelles extensions accroît encore cette valorisation.

Pourquoi vous pencher sur la valorisation de votre nom de domaine ?

- Pour constater une valeur nouvelle de votre entreprise.
- Pour permettre à votre repreneur, de poursuivre l'activité de façon pérenne et visible en poursuivant une stratégie Internet.
- Pour développer le chiffre d'affaire.

Le rôle du notaire

En sa qualité de professionnel de l'entreprise, le notaire peut vous aider à faire les recherches sur le nom, vérifier sa disponibilité, encadrer sa protection, permettre sa transmission.





Mémo

■ Soigner & maîtriser son image sur le web

Le nom de domaine est ce qui permet, au-delà du contenu ou du design de votre site, de lui donner une véritable identité. L'objectif principal d'un site Internet étant d'être visité, il est fondamental de permettre aux utilisateurs de trouver le site Internet avec facilité. Il existe de multiples manières de diriger les utilisateurs vers un site internet (optimisation SEO, indexation, métadonnées...).

Le nom de domaine doit être envisagé comme la face « Internet » de l'identité publique d'une marque, une société, ou de toute autre entité désireuse de se positionner sur le web. Un nom de domaine vous permet en outre de le faire pointer vers un ou plusieurs sites web ou de diriger des adresses emails vers un serveur de messagerie.

■ Protéger sa marque.

L'enregistrement du nom de domaine correspondant à sa propre marque permet d'en maîtriser et d'en protéger l'image. Il en est de même pour le nom d'une société, d'une personne morale (association, organisation...).

Il est indispensable de déposer les noms de domaine correspondant à sa marque pour se prémunir contre une utilisation abusive de son image et/ou de son identité. Il est souvent conseillé de procéder à de multiples enregistrements défensifs de noms de domaine (un même nom avec des extensions différentes ou avec des orthographe approchantes) afin de dessiner un périmètre de sécurité autour d'une identité spécifique. Pour autant, le dépôt d'un nom de domaine ne doit pas seulement être une stratégie par défaut pour se prémunir contre le « grabbing » ou le détournement d'image. C'est aussi une manière d'élargir et de consolider la portée de celle-ci.

■ Avoir une meilleure visibilité.

Le nom de domaine permet de donner une meilleure visibilité au site Internet, il est le nom d'identité « Internet » de votre marque, entreprise ou organisation. Le nom de domaine est le premier regard de l'utilisateur sur votre site Internet, et au-delà, sur votre activité.

Les trois actions

- Vérifier que vous êtes bien propriétaire de votre nom de domaine.
- Vérifier les conditions d'exploitation de votre nom de domaine.
- Vous faire accompagner dans la transmission de votre nom de domaine.

Les trois atouts

- Permettre au site internet d'être mieux mémorisé.
- Accroître sa visibilité.
- Protéger sa marque.

Quelques chiffres

Seulement 11% des PME françaises utilisent des outils numériques au quotidien.

Néanmoins les demandes de noms de domaine ne cessent de progresser, la grande majorité des entreprises voulant imposer leur présence en ligne.

La contrepartie concerne évidemment la sécurité des noms de domaine qui devient préoccupante. Les noms de domaine sont de plus en plus couramment l'objet de piratage. Il s'avère donc important de prendre des

mesures préventives mais également de mettre en place des outils afin d'assurer la sécurité des noms de domaine des entreprises, des marques ou des individus. Pour les entreprises la nécessité de la présence en ligne est comprise. Une étude a été menée par l'AFNIC et suite à un sondage de l'AFNIC, **il ressort que 94% des entreprises interrogées ont aujourd'hui intégré la nécessité d'être sur Internet et considèrent cela comme utile pour leur activité.**



SE PROTÉGER POUR PROTÉGER SA BOÎTE

PRÉVOIR POUR MIEUX VOIR

Lorsque l'on crée son entreprise, le choix de la structure est important, mais il ne faut pas pour autant négliger la situation personnelle du chef d'entreprise. Protéger

son patrimoine, c'est avant tout se protéger soi-même, protéger sa famille et garantir la pérennité de son entreprise.

Ce qu'il faut savoir

Il est utile que le chef d'entreprise se pose certaines questions.

- Quid de l'entreprise en cas de vie à deux ?
- Faut-il se marier ? Se pacser ?
- Quid de l'entreprise en cas de séparation ?
- Quid en cas d'accident ?
- Quid en cas de vente de son entreprise ?
- Quid en cas de décès ? En cas d'enfants mineurs ?
- Quel statut pour le conjoint collaborateur ?
- Quel statut social pour le dirigeant ?
- Comment anticiper la fiscalité applicable ?

Le rôle du notaire

Le notaire dispose de plusieurs outils dont il exposera les avantages et inconvénients à chaque chef d'entreprise, en fonction de sa situation personnelle :

- le contrat de mariage et la convention de Pacs,
- la déclaration d'insaisissabilité,
- le mandat de protection future et le mandat à effet posthume,
- le testament,
- la gouvernance au sein de l'entreprise,
- la place à donner ou prise par un collaborateur essentiel au maintien de l'activité.

Les trois atouts

- Avoir une vision globale et transversale de la situation du chef d'entreprise.
- Pouvoir interagir avec les autres professionnels à toutes les étapes du développement de l'entreprise.
- Avoir une expérience de la gestion des difficultés rencontrées (divorce, décès, mésentente, redressement...).

Les trois actions

- Penser juridique / fiscal / social.
- Définir ses objectifs.
- Anticiper et organiser.

Mémo

- Protéger sa famille (conjoint survivant, enfants mineurs...).
- Adapter les statuts de la société.
- Penser à l'assurance (assurance homme-clé, assurance-vie...).





FAMILLE & ENTREPRISE : QUELLES RÈGLES POUR UNE RELATION SEREINE ?

DE LA NÉCESSITÉ D'UN CADRE PRÉCIS POUR UNE RELATION SEREINE

L'entreprise est un bien essentiel dans la famille et souvent au cœur du patrimoine familial, tant économiquement qu'affectivement. Ainsi, l'entreprise a un impact sur la vie de la famille et la famille peut elle-

même impacter la vie de l'entreprise. Dès lors, il est important de construire un cadre qui assure une relation sereine entre l'entreprise et la famille.

Ce qu'il faut savoir

Il est fondamental d'anticiper l'ensemble des situations familiales qui peuvent survenir pour ne pas mettre son entreprise en danger. Le dirigeant doit donc prévoir un certain nombre de situation qui peuvent survenir pour :

- protéger sa famille des aléas économiques pouvant impacter l'entreprise,
- protéger sa famille et son entreprise en cas de décès,
- protéger son entreprise en cas de divorce,
- protéger sa famille et son entreprise en cas d'incapacité.

Les trois atouts

- Une protection de la famille et de l'entreprise : l'un ne saurait exclure l'autre.
- Une protection sur-mesure et adaptée.
- Un interlocuteur unique, qui gèrera l'ensemble de vos préoccupations.

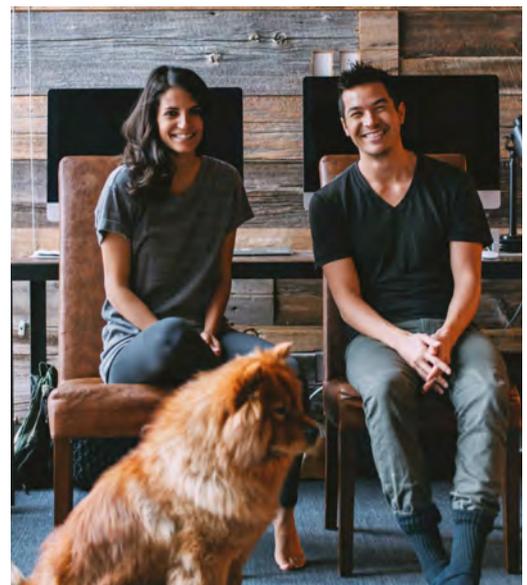
Les trois actions

- Vérifier votre forme d'exploitation.
- Vérifier votre régime matrimonial.
- Vérifier si un pacte Dutreil existe au sein de votre entreprise, et dans l'affirmative vérifier ses modalités d'application.

Le rôle du notaire :

Le notaire peut accompagner et conseiller le chef d'entreprise pour gérer l'ensemble de ces problématiques car il bénéficie d'une place qui lui permet d'avoir une vision à 360 degrés de la situation et de ses enjeux.

Pourquoi ? Car il est à la fois le conseiller de la famille et le conseiller de l'entreprise. Sa vision transversale sera gage d'équilibre et d'efficacité.





Mémo

Il est fondamental de prévoir les différentes situations qui peuvent survenir.

- Protéger sa famille contre les créanciers de l'entreprise, contre une procédure collective : c'est choisir la forme d'exploitation adéquate, notamment pour séparer le patrimoine professionnel du patrimoine familial. Mais c'est aussi choisir le régime matrimonial qui protégera le patrimoine du conjoint.
- Protéger sa famille et son entreprise en cas de décès : on peut par exemple mettre en place un pacte Dutreil pour diminuer de façon drastique le coût de la transmission, mettre en place un mandat posthume pour désigner le successeur dans l'entreprise ou anticiper la transmission d'entreprise pour pacifier les relations entre les enfants.
- Protéger la famille en cas d'incapacité du dirigeant.
 - Qui pour diriger l'entreprise, si le chef d'entreprise est incapable de le faire de façon temporaire ou définitive ? Un plan de succession est gage de pérennité.

Le mandat de protection future notarié permet de désigner son successeur avec des pouvoirs qui seront renforcés par rapport à un mandat de protection future sous seing privé.

- Comment préserver les revenus de la famille ? Il faut avoir un successeur désigné pour éviter les incertitudes et les flottements. Il peut être aussi opportun d'avoir souscrit un contrat « homme-clef ».
- Protéger l'entreprise en cas de divorce.
 - La pérennité de l'entreprise peut être mise en cause en cas de divorce. En cas de séparation, le sort de l'entreprise va dépendre du choix du régime matrimonial des époux, et/ou de la date de la création de l'entreprise. Ainsi, là encore, il ne faut pas subir, mais anticiper les conséquences d'une séparation.
 - Quid du statut du conjoint dans l'entreprise ? Lors de la création ou de la reprise de l'entreprise, il convient de réfléchir au statut du conjoint et à sa place au sein de l'entreprise : sera-t-il collaborateur, salarié ou associé ? De cela, dépendront ses droits.





L'ASSOCIATION : COMMENT SÉCURISER

LES RELATIONS ENTRE ASSOCIÉS ?

La vie des associés n'est pas toujours tranquille mais un notaire peut, en mettant en place un cadre juridique stable et précis, prévenir les conflits. La prévention entre

associés passe inévitablement par une bonne connaissance et définition des relations entre associés et des conditions de vie sociale.

Ce qu'il faut savoir

Il est important de se pencher sur la qualité de vos statuts. Ils vont en effet définir le rôle et les conditions de la participation dans la vie sociale autrement dit « qui fait quoi » ; ils doivent être rédigés avec soin et avec un œil « anticipateur ». Il est fondamental d'y passer du temps, de ne pas céder à l'urgence ou à la facilité (internet ou copier/coller). Au contraire, il faut les lire, les assimiler et faire en sorte qu'ils correspondent bien aux souhaits du projet. Ils doivent être adaptés à la situation matrimoniale du dirigeant, à son âge, à ses biens et à sa famille.

Si les statuts ne sont pas complets ou inadaptés, s'il manque des points importants concernant le décès par exemple, ou si le dirigeant souhaite les modifier pour d'autres raisons, il pourra le faire mais il lui faudra l'unanimité, chose qui n'est pas toujours facile à obtenir. Une bonne rédaction des statuts au moment de la création l'activité est donc indispensable.

Il est également fondamental de se pencher sur le pacte d'actionnaires et sur son utilité : ce document annexe aux statuts permet de prévoir des règles du jeu spécifiques entre signataires : clause de sortie conjointe, clause de médiation, clause concernant le retrait d'un compte-courant d'associé. Sa confidentialité est nécessaire et recherchée. Sa conservation également. Là encore, il est impératif que la rédaction soit sans faille.

Les trois atouts

- Impartialité.
- Lien entre vie personnelle et vie professionnelle.
- Vision à long terme.

Le rôle du notaire

Reconnu pour la qualité de la rédaction des actes qui lui sont confiés, le notaire aide le chef d'entreprise à envisager de nombreuses sorties amiables sans avoir nécessairement recours à un tribunal. Il apporte également sa vision sur le long terme.

Il fait le lien entre vie professionnelle et vie personnelle et conseille sur les précautions à prendre pour éviter les impacts des aléas de la vie (décès, séparation, incapacité) sur l'entreprise et les proches du dirigeant. Il dispose pour cela d'une boîte à outils juridiques et fiscaux.

Il assure enfin à ses clients la confidentialité des actes qu'il signe et de leur conservation au minimum 75 ans.

La neutralité et l'impartialité sont des qualités professionnelles nécessaires et reconnues au notaire. Enfin il peut, en cas de conflit, proposer ses compétences spécifiques en matière de médiation.

Les actions à mener d'urgence

- Réunir ses documents personnels (pacs, contrat de mariage, testament, statuts, pactes, règlement intérieur...) et prendre rdv avec son notaire pour dresser un état des lieux de la situation.
- Prendre conscience avec lui des enjeux et des éventuelles failles.
- Décider des arbitrages à faire si nécessaire et des modifications à apporter ; le tout de manière anticipée et planifiée.



TRANSMISSION D'ENTREPRISE À TITRE

GRATUIT & PACTE DUTREIL

LE PACTE DUTREIL, UNE PÉPITE FISCALE POUR LA TRANSMISSION DE VOTRE ENTREPRISE

La transmission d'une entreprise, par donation ou par succession est, en principe, génératrice de droits de mutation. Dans certains cas, le niveau de ces droits peut contraindre les héritiers à vendre l'entreprise familiale alors

même qu'ils auraient souhaité la conserver. Toutefois, le coût de cette transmission peut être fortement atténué grâce à l'utilisation d'un dispositif dénommé « pacte Dutreil ».



Ce qu'il faut savoir

Grâce à ce dispositif, la transmission des titres (parts ou actions) de sociétés et des entreprises individuelles ayant une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale est susceptible de bénéficier d'une exonération qu'il s'agisse de la transmission par donation ou par succession et que cette transmission s'opère en pleine propriété ou dans le cadre d'un démembrement de propriété (nue-propriété/usufruit). Cette exonération est de 75 % de la valeur des titres ou de l'entreprise.

Pourquoi le dirigeant doit-il se pencher sur ce dispositif lors de la transmission gratuite de son entreprise ou des titres de sa société ?

- Pour permettre à l'un de ses enfants de reprendre l'entreprise familiale à un coût maîtrisé et d'en assurer la pérennité, tout en conservant l'égalité entre ses héritiers si le dirigeant le souhaite.
- Pour permettre de réduire considérablement les droits de donation (ou de succession) qui seraient dus par les héritiers. Avec le pacte Dutreil, il est possible au mieux réduire le taux d'impôt à moins de 6 % de la valeur des titres en cas de donation en pleine propriété avant 70 ans (au lieu de plus de 45 %).

Exemple: Monsieur X souhaite transmettre à ses deux enfants sa société évaluée à 2 000 000 euros. Il donne en pleine propriété la totalité de ses parts sociales.

Sans pacte Dutreil, le montant global des droits de donation dus par les enfants s'élève à 425 924 euros.

Avec pacte Dutreil, le montant global des droits de donation dus par les enfants s'élève à 56 396 euros.

Soit une économie de droits de 369 528 euros !

En quoi un notaire peut-il vous être utile ?

Le pacte Dutreil est un outil complexe à mettre en œuvre, et subtil à paramétrer, il est indispensable et judicieux de faire appel à un notaire spécialiste en droit de l'entreprise afin d'en mesurer tous les impacts professionnels et privés.

Le notaire assurera une sécurité juridique dans la mise en œuvre du pacte Dutreil par l'attention qu'il portera aux statuts de la société, objet du pacte, en les aménageant si nécessaire, et par la rédaction « sur-mesure » des actes y afférant.



Mémo

- **Activité opérationnelle:** la société dont les titres sont soumis à engagement collectif doit exercer une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale ou de holding animatrice.

- **Durée d'engagement collectif de 2 ans:** un engagement collectif de conservation doit être conclu pour une durée minimale de deux ans et être en cours au jour de la transmission. Cet engagement collectif doit être pris par le défunt ou le donateur pour lui et ses ayants cause à titre gratuit, avec d'autres associés ou par une personne seule, pour elle et ses ayants cause à titre gratuit.

Cas particuliers: Des engagements collectifs «réputés acquis» ou «post mortem» peuvent suppléer l'engagement collectif si celui-ci n'a pas été pris par le donateur ou le défunt avant la transmission, sous réserve de respecter certaines conditions.

- Cet engagement porte tout au long de sa durée sur au moins 17 % des droits financiers et 34% des droits de vote lorsqu'il s'agit de titres de sociétés non cotées (et sur au moins 10% des droits financiers et 20% des droits de vote s'il s'agit de titres de sociétés cotées).

- **Durée d'engagement individuel de 4 ans:** lors de la transmission des titres, chaque héritier, donataire ou légataire souhaitant bénéficier du pacte Dutreil devra prendre l'engagement individuel de conserver les titres transmis pendant une durée de quatre ans minimum à compter de la fin de l'engagement collectif.

- **Fonction de direction:** l'un des associés signataires de l'engagement collectif de conservation ou l'un des donataires, héritiers ou légataires devra exercer dans la société, pendant la durée de l'engagement collectif et pendant les trois années qui suivent la date de la transmission, une fonction de direction.

Les trois atouts

- Une exonération des droits de donation/succession à hauteur de 75% de la base taxable des titres transmis.
- Une réduction de droits de 50% en cas de donation en pleine propriété réalisée avant 70 ans.
- Le paiement des droits de mutation à titre gratuit peut également bénéficier d'un mécanisme d'étalement sur 15 ans (un différé de paiement des droits pendant cinq ans puis un paiement fractionné durant dix ans), moyennant un taux d'intérêt très faible.

Quelques chiffres

59% des dirigeants n'ont pas défini de plan de succession de leur entreprise.

En France, la transmission familiale ne représente que **14%** des cessions de PME-ETI, un des plus faibles taux d'Europe.

Les trois actions à mener

- **Se renseigner pour mieux anticiper:** prendre conseil auprès d'un spécialiste permet d'élaborer une stratégie patrimoniale adaptée à sa situation patrimoniale et personnelle.
- **Agir pour ne pas subir:** une fois la stratégie élaborée, faire un rétro-planning des actes à signer et le respecter.
- **Se faire accompagner** tout au long de la durée du pacte pour s'assurer du bon respect des conditions et éviter de perdre l'avantage fiscal.

Seulement **12%** des entreprises familiales françaises seraient aujourd'hui à la génération suivante, contre plus de **50%** dans la plupart des pays d'Europe.

La transmission familiale atteint même 65% en Allemagne et **76%** en Italie.



IMMOBILIER D'ENTREPRISE & INVESTISSEMENT

L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE, UN MARCHÉ EN PLEINE MUTATION

Le secteur de l'immobilier d'entreprise connaît une attractivité importante à l'heure actuelle.

Cet engouement s'explique notamment par le fait que les entreprises préfèrent investir dans leur immobilier au lieu de payer un loyer, permettant ainsi au chef d'entreprise de

conserver une source de revenus au jour du départ en retraite. Par ailleurs, les gestionnaires financiers proposent de nombreux produits notamment de type SCPI (société civile de placement immobilier) dont l'objet consiste à investir dans l'immobilier de bureaux ou de commerces.

Pourquoi se pencher sur l'investissement dans l'immobilier d'entreprise ?

- Pour procéder à un investissement fiable. L'immobilier en général, et notamment l'investissement dans des bureaux est rassurant, car souvent en fonction de la zone géographique le taux de vacance est faible.
- Pour bénéficier d'un taux de rendement attractif, surtout à une époque où le coût d'un emprunt est faible. Un chef d'entreprise trouve toujours plus intéressant de rembourser des annuités d'emprunt qui lui permettent d'être propriétaire que de payer à fonds perdus un loyer.

En quoi un notaire peut-il vous être utile ?

Investir en immobilier d'entreprise peut se concevoir de deux manières. Investir pour un chef d'entreprise dans un local d'exploitation ou investir pour placer. Dans le premier cas, le chef d'entreprise aura besoin du notaire pour l'aider à choisir son mode de financement assorti des meilleures garanties et/ou la forme de sa société, matérialiser l'acte de constitution de la société et éventuellement rédiger son bail commercial lorsque ce chef d'entreprise choisit d'acquérir au travers d'une société civile et que l'immeuble est donné en location à sa société d'exploitation. Lorsque le client souhaite juste procéder à un investissement au lieu de choisir un mode d'épargne classique, le notaire pourra l'orienter vers des partenaires financiers fiables.

Mémo

L'investissement en immobilier d'entreprise implique de se poser les bonnes questions.

- **Qui acquiert ?** L'immobilier peut être acquis et placé dans le patrimoine privé ou dans le patrimoine professionnel. Dans l'un et l'autre des cas, il convient de s'interroger

sur les risques de perte du bien en présence de procédures collectives ou encore de confusion reconnue des patrimoines. Cet immobilier d'entreprise peut effectivement être niché dans une société civile ou dans la société d'exploitation.





- **Qui loue?** Le régime fiscal applicable au propriétaire de l'immobilier dépend de sa qualité et influe sur la situation financière des associés. Les associés personnes physiques d'une SCI propriétaire du local qu'elle loue sont imposés à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des revenus fonciers que la société puisse ou non effectuer des répartitions de bénéfices.

Dans une SCI passible de l'impôt sur les sociétés, cette dernière est imposable mais les associés ne le sont personnellement

que lorsque des distributions de dividendes sont décidées. En règle générale, tant que l'emprunt est en cours, il est difficile d'appréhender des liquidités, celles-ci servant à payer les annuités d'emprunt.

- **Comment acquérir?** Il existe des alternatives à un acquisition au travers d'un emprunt. Peuvent être proposées des solutions telles que le crédit-bail immobilier, le bail à construction voire même l'acquisition ab initio en démembrement.

Les trois atouts

- Optimiser sa situation fiscale en investissant dans l'immobilier d'entreprise au travers du démembrement de propriété.
- Développer son patrimoine tout en profitant des subsides produits.
- Prévoir sa retraite.

Quelques chiffres

En 2018, le marché français a franchi la barre des **31 milliards d'euros** investis en immobilier d'entreprise. Le précédent record remontait à 2016, lorsqu'il s'était hissé au-dessus des **30 milliards d'euros**. Il en résulte une progression est de **14%** par rapport à l'année 2017. Avec **20,1 milliards d'euros**, la région parisienne concentre **65%** des volumes investis à l'échelle nationale. Elle progresse toutefois plus lentement que le reste du territoire français, n'affichant qu'une hausse annuelle de **4%**.

Les trois actions

- **Ne pas attendre pour agir:** prendre conseil auprès d'un notaire qui orientera quant à la stratégie à adopter pour l'acquisition. Des alternatives se présentent : acquérir en pleine propriété ou en démembrement, préférer une société civile passible de l'IR ou de l'IS.
- **S'interroger sur la faisabilité** et les risques de l'opération au regard de l'abus de droit ou du mini abus de droit.
- **Anticiper la sortie:** sur le point de prendre sa retraite, le client doit prendre conseil pour déterminer ce qu'il adviendra de cet immobilier d'entreprise, le garder et dans ce cas, comment faire sans être trop ponctionné, le céder et dans ce cas, quel prix net vendeur sera récupéré après exigibilité des plus-values.





ACQUÉRIR OU VENDRE SON FONDS DE COMMERCE

LE FONDS DE COMMERCE, UN BIEN AUX CARACTÉRISTIQUES JURIDIQUES COMPLEXES

Le fonds de commerce constitue pour son exploitant la source de ses revenus. Représentatif d'un outil de travail monnayable, sa cession ou son acquisition doit être encadrée. Cette remarque est d'autant plus vraie que juridiquement le fonds de commerce est une universalité de biens meubles incorporels et corporels affectés

à l'exploitation d'une activité commerciale ou industrielle, formulation difficile à appréhender et que fiscalement, ce transfert de propriété affectant le fonds de commerce est source d'imposition. L'objectif du cédant est de vendre dans les meilleures conditions juridiques et financières, celui de l'acquéreur, de procéder à un investissement rentable et viable.



En quoi un notaire peut-il vous être utile ?

La vente ou l'acquisition du fonds de commerce ne se limite pas à la signature d'un acte. C'est une opération qui s'étale dans le temps et qui nécessite des vérifications minutieuses tant avant qu'après sa mise en œuvre. Le vendeur doit être assuré de recevoir son prix : le paiement du prix est sécurisé par la prise de garanties et sûretés efficaces. L'acquéreur doit être assuré d'acheter des éléments qui lui permettent d'exercer son métier : les éléments constituant le fonds de commerce sont listés et recensés. Le notaire habitué de ces multiples vérifications est en mesure d'assurer la meilleure sécurité juridique fiscale et financière à la transmission de votre fonds de commerce. Cette dernière remarque est d'autant plus vraie que le législateur modifie régulièrement les lois applicables au droit commercial. Le notaire vigilant face à ces changements est en mesure d'en anticiper les impacts ou d'en tirer les conséquences.

Pourquoi se pencher sur la vente ou l'acquisition du fonds de commerce ?

- Pour mesurer la valeur de son outil de travail. L'évaluation du fonds de commerce englobe la valeur de l'ensemble des éléments le constituant : la clientèle et l'achalandage, le droit au bail, le nom commercial, l'enseigne, les licences, les marques, brevets, dessins et modèles attachés au fonds. Mais surtout, le prix de cession du fonds de commerce devra toujours tenir compte de la localisation géographique du fonds.
- Pour réaliser un nouvel investissement. La décision de vendre de l'exploitant repose notamment sur la volonté de changer de métier ou de ville ou de prendre sa retraite. Il faut qu'il soit certain de récupérer une mise suffisante pour réaliser ses projets. La décision d'acheter de l'acquéreur repose sur la volonté de développer une activité nouvelle ou non mais surtout rentable.



Mémo

La liste des principales vérifications préalables ne peut être exhaustive tant la matière est complexe.

■ Le droit de préemption urbain :

la vente du fonds de commerce ou du fonds artisanal est susceptible d'être préempter. Si le droit de préemption a été institué et que le fonds se situe dans son périmètre, ce droit doit être purgé.

■ Le droit d'information des salariés :

la vente du fonds de commerce implique d'informer au préalable et ce, suffisamment tôt les salariés, qui le cas échéant, peuvent formuler une offre.

■ **Le bail commercial :** la vente du fonds de commerce ou du fonds artisanal impose souvent l'intervention ou l'accord du bailleur.

■ **Les contrats transmis :** l'activité du fonds de commerce ou du fonds artisanal dépend des contrats d'exploitation ; aussi, il convient qu'ils soient transmis à l'acquéreur. Peu de contrats sont automatiquement transmis.

■ **Les inscriptions :** le montant total des inscriptions et privilèges ne doit pas être supérieur au montant du prix.

Les trois atouts

- Seuls les éléments actifs du fonds de commerce sont transmis à l'acquéreur. Le passif est purgé, ce qui assure la sécurité juridique des parties.
- Des régimes fiscaux de faveur pour le cédant en termes de plus-values professionnelles et pour le cessionnaire en termes de droit d'enregistrement.
- Des formalités administratives permettant de rendre publique et opposable la vente.

Quelques chiffres

Le dernier chiffre établi par le baromètre BODACC est ancien et remonte à 2015.

En 2015, 39 835 fonds ont changé de main, pour une valeur moyenne de 179 874 €.

C'est une augmentation permanente du nombre de transactions et de ses montants qui peut être constatée.

Les trois actions

- **Ne pas attendre de trouver le repreneur pour agir :** prendre conseil auprès d'un notaire qui orientera quant à la stratégie à adopter pour la vente.
- **Agir pour ne pas subir :** le prix de cession est conservé pendant un certain temps afin notamment que les créanciers du fonds soient remboursés. Il convient d'anticiper cette période et de la raccourcir dans la mesure du possible.
- **Se familiariser avec la clientèle :** nouveau dans le métier ou dans le secteur, l'acquéreur doit séduire sa nouvelle clientèle, une présentation progressive du repreneur permet une meilleure adaptation.