



■ **Fiscalité** | Affaires

Vente du fonds de commerce ou des parts ?

► **Quelle option choisir lors de la cession d'une entreprise familiale ?**

Lorsqu'un chef d'entreprise a décidé de céder son affaire, il peut s'orienter vers la vente de son fonds de commerce ou des parts de sa société. Selon l'option choisie, le traitement juridique, financier et fiscal est radicalement différent.

La cession du fonds de commerce est une opération relativement complexe à mettre en œuvre. Il faut d'abord définir précisément les actifs qui seront cédés: le matériel d'exploitation: machines, mobilier, véhicules, etc., qui ne font pas l'objet de leasing, le stock, le goodwill: marque commerciale, site Internet, licences, pas-de-porte... Il est assez rare que les créances et les dettes soient cédées, mais c'est possible.

Les contrats et engagements seront également transférés à la nouvelle entité. Il en va de même pour le personnel. Les clients, fournisseurs et autres partenaires devront être informés du transfert par lettre recommandée.

Afin de pouvoir opposer la cession

au fise, il faudra l'informer selon la procédure prévue à l'Article 442 bis CIR/92. La convention devra tenir compte du délai de réponse (fin du mois suivant) par une condition suspensive. Il convient également de vérifier si le fonds de commerce est libre d'inscription bancaire: gage sur fonds de commerce ou mandat.

Le régime fiscal applicable est l'impôt des sociétés sur la plus-value générée par la vente. Si le fonds de commerce a été créé - pas acheté -, la plus-value sera totale sur le goodwill. Sur les autres actifs, on tiendra compte de la valeur comptable, c'est-à-dire la valeur d'acquisition après les amortissements effectués.

Lors d'une cession de fonds de commerce, le produit de la vente arrive dans l'entreprise. Pour que les actionnaires puissent en bénéficier, il faudra recourir à une distribution de dividendes (précompte 15% ou 25%) ou liquider la société (précompte 10% sur le boni de liquidation).

La cession de l'ensemble du fonds de commerce n'est pas soumise à la TVA (Art 11 CTVA), à l'inverse d'une cession partielle. On le voit, une cession de fonds de commerce doit se préparer avec soin et minutie. D'autre part, le coût fiscal d'une telle

opération n'est pas négligeable. Cependant, l'acquéreur aura l'avantage de pouvoir amortir le prix d'acquisition. Cet avantage fiscal important justifie souvent un prix de cession plus élevé.

Dans le cas de la vente de parts sociales, le chef d'entreprise cède totalement ou partiellement la propriété de son entreprise avec tout ce qu'elle contient. Le produit de la vente intègre son patrimoine privé, net d'impôts, car la plus-value en personne physique n'est pas taxable en Belgique. Cependant, le repreneur ne pourra pas amortir le prix de vente et devra donc sortir de la société les bénéfices taxés pour rembourser son prix d'acquisition. La vente des parts sociales est également plus simple à mettre en œuvre. La société poursuit son activité, garde son personnel, ses contrats, ses crédits... En fait, rien ne change, sauf le propriétaire. Le transfert de parts pouvant se faire sous seing privé, la seule publication officielle sera le changement des organes de gestion (parution au "Moniteur belge").

La grande majorité de cessions d'entreprises en Belgique se font par la vente des parts sociales. Ceci s'ex-

plique principalement par la simplicité de sa mise en œuvre.

Il reste à espérer que les pouvoirs publics belges ne remettront pas en question le dispositif que certains estiment injustement trop avantageux. En effet, ce régime fiscal intéressant pour le cédant constitue au contraire un handicap pour l'acquéreur qui perd la déductibilité du prix de cession. Une taxation des plus-values des parts sociales pourrait donner un coup de frein aux opérations de cessions, déjà mises à mal par la crise financière, et mettre en danger la continuité de nombreuses entreprises familiales.

D'autre part, la vente du fonds de commerce est parfaitement utile dans le cas où certains actifs (par exemple immeuble) faisant partie de la société ne sont pas cédés ou lorsque la société recède des risques que l'acquéreur ne veut pas prendre. Certains acquéreurs ne s'intéressent d'ailleurs qu'aux reprises de fonds de commerce, afin de concentrer l'activité dans une seule entité juridique.

Tanguy della Faille
Family Business Transmission

→ tanguy.della.faille@fb-transmission.com