SHINE

Micro-entreprise

vers société

Le guide pour une transition maîtrisée

Comment transformer son auto-entreprise en une société à succès ? Quelles erreurs éviter et quelles pratiques adopter ?

Préambule

Le statut d'auto-entrepreneur est un merveilleux tremplin pour toutes celles et ceux qui souhaitent tester une idée de business, compléter leurs revenus ou se lancer dans la vie professionnelle à leur compte.

Mais si vous lisez le préambule de cet ebook, c'est que le costume de micro-entrepreneur commence à être un peu trop petit pour vous.

Si votre chiffre d'affaires gonfle à vue d'œil, que vous avez besoin d'investir ou que vous cherchez à vous associer, c'est qu'il est temps de tirer un trait sur l'auto-entreprise.

Il est l'heure de choisir un cadre légal plus adapté à vos objectifs actuels et de donner un nouveau souffle à votre organisation.

Cela étant dit, vous ne pourrez pas vous y prendre n'importe comment.

Une société, c'est de nombreux atouts, certes. Mais ce sont aussi des devoirs, des contraintes, des obligations...

Dans ce guide

Nous vous expliquerons comment passer d'une micro-entreprise à une société dans les règles Del Arte.

Nous n'explorerons pas les solutions annexes comme la mise en sommeil ou la cessation temporaire de l'activité de votre auto-entreprise.

Ce guide vous aidera à migrer de votre cocon douillet vers le grand bain de la société...

Grâce à lui, vous apprendrez à :

- connaître les différentes formes juridiques qui s'offrent à vous ;
- fermer votre auto-entreprise pour créer votre société ;
- effectuer cette transition en emportant vos client·es et votre fonds de commerce dans votre valise ;
- éviter certains pièges courants ;
- vous poser les bonnes questions.

Prêt·e à passer au niveau supérieur ?

En route !

49,5%

Selon les statistiques de l'Insee, 49,5 % des sociétés créées ne survivent pas après 5 ans. L'idée de ce guide : vous préparer au mieux afin de réduire ce chiffre alarmant.

*Source : INSEE

Sommaire

I.

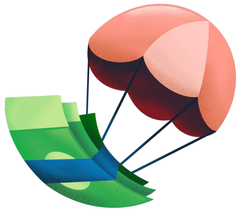
Les prémisses d'une transition réussie

Pourquoi passer d'une micro-entreprise à une société ?

Vers quelle forme juridique se tourner ?

Faut-il radier son auto-entreprise avant d'ouvrir une société ou l'inverse ?

II.



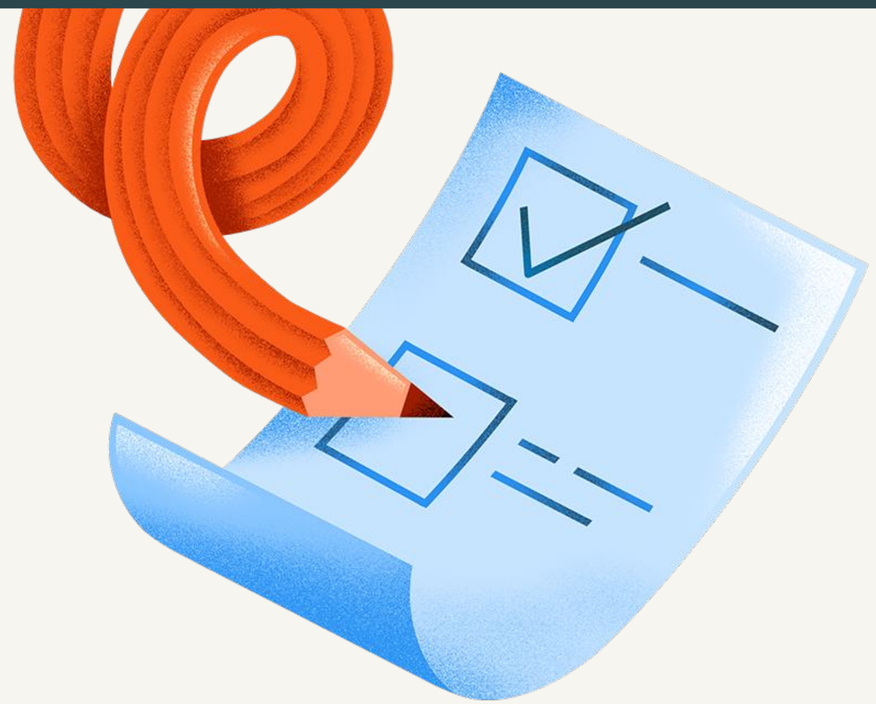
Le transfert des activités de l'auto-entreprise

Cession ou apport, que choisir ?

Les éléments inclus et exclus de la cession du fonds de commerce

Cession du fonds de commerce : les étapes d'une transmission réussie

SHINE



Chapitre n°1

Les prémisses d’une transition réussie

→

Pourquoi passer d'une micro-entreprise à une société ?

3 raisons principales poussent les micro-entrepreneur·ses à évoluer vers la création d'une société.

1. Le dépassement des seuils de chiffre d'affaires

Un·e micro-entrepreneur·se qui dépasse les seuils de CA imposés par l'administration fiscale deux années consécutives n'a pas d'autres choix que de changer de statut, soit en optant pour l'entreprise individuelle, soit pour la société.

En fait, un basculement automatique en entreprise individuelle (EI) a lieu le 1er janvier de l'année suivant le second dépassement. Le ou la micro-entrepreneur·se sort alors du régime de la micro-entreprise et est soumis·e au régime réel d'imposition à partir de cette date.

La comptabilité tenue devra alors être plus précise (tenue de comptes annuels, d'un livre journal, d'un grand livre...) et les enjeux seront plus élevés qu'en micro-entreprise.

Seuils de CA annuels à ne pas dépasser pour rester en micro-entreprise

Plafond de chiffre d'affaires	
Activité commerciale et d'hébergement	188 700 €
Activité de prestations de service et libérales	77 700 €

L'entreprise individuelle n'est pas considérée comme une société car elle n'entraîne pas la création d'une autre personnalité juridique. Cependant, ce régime diffère en bien des points de celui de la micro-entreprise.

2. Le développement de l'activité

Pas besoin d'attendre le dépassement des seuils de chiffre d'affaires pour passer en société. Plusieurs cas de figure requièrent une protection renforcée du patrimoine personnel, davantage de crédibilité aux yeux des tiers et/ou un maximum de sécurité financière. Pour cela, il est indispensable de radier son AE et de créer une société.

Prenons quelques exemples !

L'embauche d'un·e salarié·e

Vous n'êtes pas sans savoir que l'embauche d'un·e salarié·e peut coûter cher. Outre vos cotisations sociales, vous devrez payer son matériel, ses logiciels, son salaire. Vos charges augmenteront, ce qui diminuera votre marge et par ricochet, vos bénéfices.

De plus, ces charges ne pourront pas être déduites de votre résultat fiscal en micro-entreprise : ni la rémunération versée à ce salarié, ni son matériel informatique, ni les matières premières essentielles à l'exercice de son activité (ex : les parpaings d'un maçon).

L'assiette prise en compte pour votre impôt sur le revenu sera la même, quel que soit le bénéfice effectivement généré à la fin du mois.

Dans ce contexte, l'embauche d'un·e salarié·e en tant que micro-entrepreneur n'est pas l'option la plus rentable et justifie un passage en société.

Une levée de fonds

Seules les sociétés de capitaux peuvent réaliser une levée de fonds. Et pour rappel, la micro-entreprise est une activité en nom propre qui n'engage que votre responsabilité personnelle. Pour pouvoir lever des fonds, nous vous recommandons de vous tourner vers une SASU, une SAS, une SARL, une SA ou une SCA. En plus de vous permettre de lever des fonds, ces statuts vous feront gagner en crédibilité auprès des tiers.

Des charges d'exploitation trop élevées

Votre micro-entreprise vous a permis de vous lancer rapidement et vous en êtes ravi·e.
Mais à mesure que votre entreprise se développe, vos charges grossissent et pèsent de plus en plus lourd dans la balance. Frais d'essence, d'assurance, de publicité, loyer de votre local, dépenses courantes... Après un rapide calcul, vous vous rendez compte que le montant de vos charges dépasse l'abattement forfaitaire du régime fiscal de la micro-entreprise de :

- 71 % de votre CA (pour les activités de ventes) ;
- 50 % de votre CA (pour les activités de prestations de services) ;
- 34 % de votre CA (pour les professions libérales).

Dans ce cas, vous avez tout intérêt à opter pour le régime réel d'imposition (déclaration contrôlée si votre activité est libérale) qui vous fera perdre le bénéfice du régime de la micro-entreprise.

3. L'envie de s'associer avec un tiers

À la tête d'une micro-entreprise, il ne peut y avoir qu'une seule personne. Donc, si votre projet grandit et que vous souhaitez partager la charge mentale, administrative et fiscale avec une autre personne, la création d'une société sera requise.

À noter

Qu'il soit obligatoire ou volontaire, le passage d'une micro-entreprise à la société peut s'avérer intéressant pour plusieurs raisons. Il peut vous permettre de rassembler des fonds, de déduire vos charges et/ou d'embaucher des salarié·es.
Seule condition pour que cette transition soit une réussite : choisir une forme juridique adaptée à son projet.

Vers quelle forme juridique se tourner ?

La toute première question à se poser lorsque l'on souhaite créer sa société, c'est : "quelle forme juridique choisir pour ma société ?"

SASU, EURL, SARL, SAS, SCM : derrière ces sigles se cachent des caractéristiques et des différences que nous allons voir ensemble.

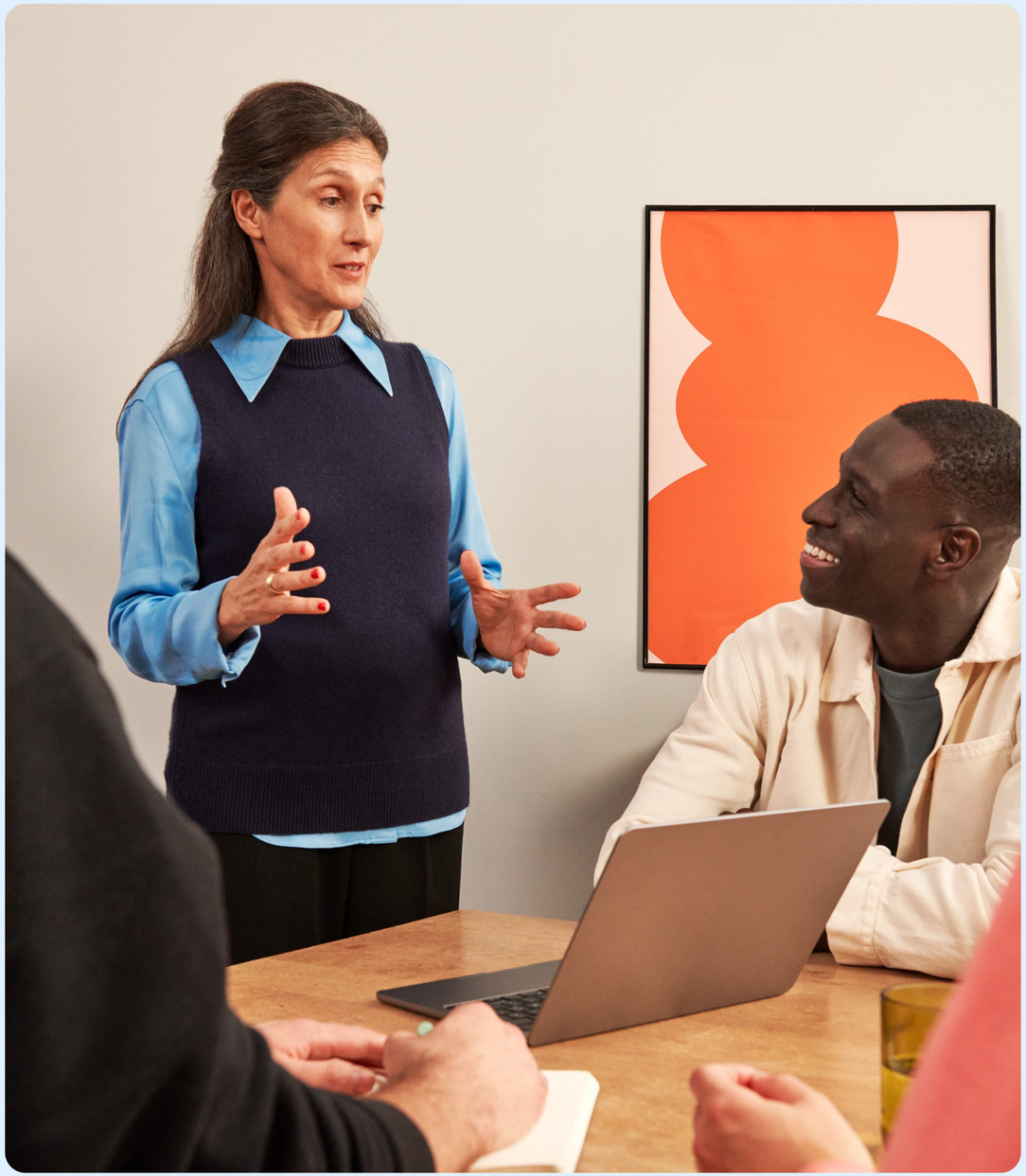
Mais avant d'entrer dans le vif du sujet, il est crucial de rappeler que le choix de votre statut n'est pas gravé dans le marbre. Vous pourrez en changer par la suite si celui-ci n'est finalement pas adapté.

Tout changement de statut juridique implique des démarches administratives et un coût financier. Il est donc essentiel de choisir sa forme avec attention dès le début.

Les statuts juridiques pour diriger seul·e sa société

Si vous souhaitez créer votre société sans vous associer, vous aurez deux options principales : l'EURL ou la SASU.

Découvrons ensemble les points forts et les points faibles de ces deux types de sociétés commerciales.



L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)

L'EURL est la forme unipersonnelle de la SARL. Ce type de société est relativement simple à gérer et les charges sont plus faibles qu'en SASU. En revanche, la protection sociale sera moindre. Si vous avez des problèmes de santé, une création de SASU sera donc un choix plus sécurisant.

✓ Avantages

- Absence de capital social minimum
- Responsabilité de l'associé unique limitée aux apports
- Cadre juridique sécurisant
- Faibles charges et cotisations
- Passage facilité en SARL

✗ Inconvénients

- Manque de flexibilité
- Protection sociale moins importante que celle du président de SASU

La société par actions simplifiée unipersonnelle (SASU)

La SASU est la forme unipersonnelle de la SAS. Elle se distingue par des règles de fonctionnement simplifiées.

✓ Avantages

- Absence de capital social minimum
- Protection sociale importante
- Grande liberté statutaire
- Forme sociale peu encadrée par la loi
- Responsabilité de l'actionnaire limitée aux apports
- Possibilité de choisir le régime fiscal (IS ou IR)
- Pas de cotisation sociale sur les dividendes
- Passage facilité en SAS en cas d'association

✗ Inconvénients

- Lourdes formalités de constitution
- Cotisations sociales élevées
- Imposition à l'IR limitée à 5 exercices
- Nomination d'un commissaire aux comptes obligatoire dans certaines situations

Les statuts juridiques pour s’associer

La société à responsabilité limitée (SARL)

Si vous avez besoin d’un cadre juridique sécurisant, la SARL peut être une très bonne option. Le deuxième atout principal de ce type de société est que vous payerez moins de charges sociales qu’en SAS. En revanche, votre couverture sociale sera incomplète.

✓ Avantages

- Absence de capital social minimum
- Cadre juridique sécurisant
- Charges sociales peu élevées
- Accès au statut de conjoint collaborateur
- Entrée contrôlée de nouveaux associés

✗ Inconvénients

- Règles de fonctionnement strictes
- Formalités de création complexes
- Couverture sociale moins étendue
- Dividendes assujettis aux cotisations sociales des TNS
- Entrée difficile de nouveaux associés

La société par actions simplifiée (SAS)

Le plus grand avantage de la SAS est sa souplesse organisationnelle. Cet atout se manifeste par une grande liberté dans la rédaction des statuts. Les actionnaires peuvent déterminer librement les modalités d'organisation et de fonctionnement de la SAS dans ses statuts, ce qui n'est pas le cas au sein d'une SARL.

✓ Avantages

- Absence de capital social minimum
- Liberté d'organisation et de fonctionnement
- Président assimilé-salarié
- Possibilité d'opter pour l'impôt sur les revenus (IR)
- Responsabilité limitée des associés
- Capital social modulable

✗ Inconvénients

- Cotisations sociales plus élevées qu'en SARL
- Interdiction d'être cotée sur un marché réglementé
- Une rédaction méticuleuse des statuts est requise
- Nomination d'un commissaire aux comptes obligatoire dans certains cas

SHINE

Vous ne savez pas quel statut choisir ?

Chez Shine, nous avons à coeur de vous aider à prendre la meilleure décision. C'est pourquoi nous vous offrons 30 minutes de conseil gratuites avec l'un·e de nos expert·es-comptables partenaires.

SHINE | Micro-entreprise vers société :
le guide pour une transition maîtrisée

La société anonyme (SA)

La SA est idéale pour donner vie à des projets de grande envergure.
Ce statut est beaucoup moins courant que la SARL et la SAS.

✓ Avantages

- Crédibilité accrue
- Responsabilité limitée des actionnaires à leurs apports
- Anonymat des actionnaires
- Protection sociale solide pour les dirigeants de la SA
- Deux modes de gouvernance possibles
- Transmission facilitée des actions

✗ Inconvénients

- Capital social de 37 000 € minimum
- Fonctionnement très encadré par la loi
- Formalités de création complexes
- Nomination d'un commissaire aux comptes obligatoire dans certains cas
- Volatilité des actionnaires

Les statuts juridiques réservés aux professions libérales

Zoom sur les professionnels libéraux

Un professionnel libéral est un indépendant qui n'est ni commerçant, ni artisan, ni agriculteur. Mais attention, il est essentiel de faire la distinction entre :

- Les professions libérales réglementées
- Les professions libérales non réglementées

Les professions libérales réglementées

Les professions libérales sont dites "réglementées" lorsque les professionnels doivent respecter des règles strictes dans l'exercice de leurs fonctions et effectuer des démarches spécifiques pour pouvoir exercer leurs professions (ex : demander une carte professionnelle). La plupart de ces prestations sont de nature médicale, intellectuelle, juridique ou technique.

Exemple : les médecins, les vétérinaires, les sages-femmes, les dentistes, les architectes, les avocats, les géomètres, etc.

Les professions libérales non réglementées

Les professions libérales dites "non réglementées" sont ni commerciales ni artisanales ni industrielles ni agricoles mais elles ne sont pas non plus réglementées.

Exemples : guide de haute montagne, maître d'œuvre, moniteur de ski... Si vous appartenez à cette catégorie, les statuts qui suivent ne vous concernent pas. Vous pouvez choisir parmi les statuts juridiques courants (EURL, SASU, SARL, SAS, SA).

Save the date

À compter du 1er septembre 2024, les avocats, notaires, commissaires de justice, administrateurs et mandataires judiciaires ne pourront plus constituer de sociétés commerciales traditionnelles. Ils devront obligatoirement créer des SEL et choisir la forme de leur choix (SELAFA, SELARL, SELAS...). Les professionnels déjà en activité auront jusqu'au 31 août 2025 pour se mettre en conformité avec cette règle.

La Société Civile Professionnelle (SCP)

La SCP facilite la mise en commun d'une activité professionnelle libérale réglementée par au moins 2 personnes physiques appartenant au même corps de métier.

✓ Avantages

- Absence de capital social minimum
- Plusieurs sites d'exploitation possibles
- Respect du principe d'indépendance des membres
- Cession de parts facilitée

✗ Inconvénients

- Responsabilité indéfinie et solidaire
- Formalisme de fonctionnement relativement lourd
- Adhésion limitée (n membre de SCP ne peut être associé qu'à une seule SCP)
- Majorité absolue requise pour toute prise de décision

La Société d'Exercice Libéral (SEL)

Il existe 4 formes de SEL :

- la SELARL (équivalent de la SARL) ;
- la SELAS (équivalent de la SAS) ;
- le SELAFA (équivalent de la SA) ;
- et la SELCA (reprend les conditions juridiques d'une SCA).

L'objet social d'une SEL doit s'articuler autour d'une seule profession réglementée. Autrement dit, des médecins ne peuvent pas créer une SEL avec des architectes.

✓ Avantages

- Responsabilité des associés limitée au montant de leurs apports
- Séparation des patrimoines personnels et professionnels des associés
- Ouvre droit à un régime d'imposition avantageux

✗ Inconvénients

- Formalités de constitution plus ou moins contraignantes en fonction du type de SEL
- Frais de constitution plus ou moins coûteux en fonction du type de SEL
- Cession de parts sociales réglementée

La Société Civile de Moyens (SCM)

La SCM permet à des professionnels exerçant une activité libérale réglementée de mutualiser les frais liés à leur activité. Mais cette structure juridique présente aussi quelques inconvénients comme des formalités administratives fastidieuses.

Avantages

- Absence de capital social minimum
- Grande liberté de fonctionnement
- Partage des frais d'exploitation
- Chaque membre conserve sa clientèle (ou patientèle)

Inconvénients

- Formalités administratives fastidieuses
- Responsabilité indéfinie des associés

En cas de doute

Cette liste de statuts juridiques n'est pas exhaustive. Voici quelques exemples de formes que nous n'aborderons pas dans ce guide : la Société Pluri-Professionnelle d'Exercice (SPE), la Société en Commandite par Actions (SCA), la Société en Commandite Simple (SCS), la Société Européenne (SE), la Société en Nom Collectif (SNC) ou la Société Coopérative de Production (SCOP).

Faut-il radier son auto-entreprise avant d'ouvrir une société ou l'inverse ?

Puisque votre auto-entreprise n'a pas de personnalité juridique distincte de la vôtre, il est impossible de transformer une micro-entreprise en une société, quel que soit le statut que vous choisissez.

Vous devrez donc radier votre micro-entreprise avant de créer votre société, ou l'inverse.

Voici l'ordre le plus logique pour passer d'une micro-entreprise à une société :

1 . créer sa société ;
2 . apporter ou céder son fonds de commerce ;
3 . fermer sa micro-entreprise.

Mais attention à l'exception qui confirme la règle : un gérant majoritaire de SARL ou de EURL ne peut pas cumuler son statut avec celui de micro-entrepreneur. Il est donc essentiel de radier votre micro-entreprise avant d'évoluer vers une SARL ou une EURL.

1. Comment s'effectue la radiation de la micro-entreprise ?

Quel que soit le statut que vous choisirez, vous devrez à un moment ou à un autre radier votre auto-entreprise.

Pour cela, vous devrez :

1. vous rendre sur le guichet unique, rubrique "déposer une formalité de cessation de mon activité" ;
2. remplir le formulaire de cessation de l'activité (dans les 30 jours suivant la cessation d'activité) ;
3. envoyer votre demande ;
4. déclarer à l'URSSAF vos revenus pour l'année en cours et ceux de l'année précédente dans un délai de 90 jours à compter de la date de la cessation de votre activité.

Dès lors, vos cotisations d'assurance maladie-maternité, d'allocations familiales et de retraite de base feront l'objet d'une régularisation. En cas de débit, vous devez régler les cotisations dues sous 30 jours suivant l'avis d'appel du complément. Et en cas de crédit, vous obtiendrez un remboursement dans un délai de 30 jours.

Si vous avez embauché des employé·es au sein de votre micro-entreprise, il faudra transmettre une déclaration sociale nominative (DSN) avec les paies des salarié·es pour le dernier mois d'activité dans les 60 jours suivant la cessation d'activité.

2. Quelles incidences pour le micro-entrepreneur qui devient gérant de société ?

Les incidences sociales

En micro-entreprise, vous relevez du régime microsocial simplifié. Le pourcentage de cotisations sociales que vous devez régler chaque mois ou chaque trimestre dépend de votre chiffre d’affaires. En prenant les rênes d’une société, un autre fonctionnement s’applique.

Votre régime social (et donc vos charges sociales) dépend de votre statut juridique :

Statut juridique	Régime social
- Entrepreneur individuel (micro-entrepreneur, EI) - Gérant (et associé) de SNC, EURL - Gérant majoritaire de SARL	Régime de Sécurité sociale des travailleurs non salariés (TNS)
- Gérant minoritaire ou égalitaire d'une SARL - Gérant non associé de SARL - Président et directeur général d'une SA - Président de SAS ou SASU	Régime des assimilés-salariés

Les modalités de paiement de vos charges sociales sont différentes selon que vous relevez du régime de Sécurité sociale des TNS ou du régime des assimilés salariés.

Le statut TNS permet de bénéficier d'un taux de cotisations sociales moins élevé que celui d'un dirigeant assimilé salarié.

Les incidences fiscales

Deux régimes fiscaux sont possibles au sein d'une société. Les sociétés de personnes (SCI, entreprises individuelles, SNC...) sont soumises à l'impôt sur le revenu (IR). Les sociétés de capitaux (SAS, SASU, SARL, SA) relèvent de l'impôt sur les sociétés (IS).

Lorsque les entreprises sont soumises à l'IS, société et dirigeant·e sont dissocié·es. Le dirigeant est imposé à l'IR sur l'ensemble de ses gains (dividendes et rémunération) et l'entreprise est soumise à l'IS sur ses bénéfices.

Les personnes à la tête de sociétés de capitaux peuvent, sous conditions, opter pour l'option de l'imposition à l'IR. À l'inverse, les gérants d'EURL ou de SCI, par exemple, peuvent choisir d'imposer leurs entreprises à l'impôt sur les sociétés (IS). Mais il est essentiel d'étudier les avantages et inconvénients de chaque solution avant de changer de régime.

Les incidences comptables

Le passage d'une micro-entreprise à une société va également impacter la gestion de votre comptabilité. Alors que la comptabilité des auto-entrepreneurs est ultra simplifiée, en société, une comptabilité commerciale doit être tenue (enregistrement des écritures en comptabilité, tenue des livres comptables obligatoires, établissement des comptes annuels...).

Si vous êtes allergique aux chiffres et à l'administratif, nous vous conseillons de vous faire accompagner par un·e expert·e-comptable.

L'assujettissement à la TVA

En micro-entreprise, la TVA est non applicable en vertu de l'article 293 B du CGI. Mais cette simplification fiscale disparaît immédiatement lors du passage en société. En effet, vous devrez facturer la TVA (= un impôt indirect sur la consommation) à vos client·es et la reverser au service des impôts. Vous pourrez déduire la TVA payée auprès de vos fournisseurs du montant reversé à l'État.

Vous aurez le choix entre 3 régimes de TVA :
le régime réel simplifié, le réel normal et le mini-réel.

Ce guide vous aide à faire le meilleur choix.

Les points clés à retenir

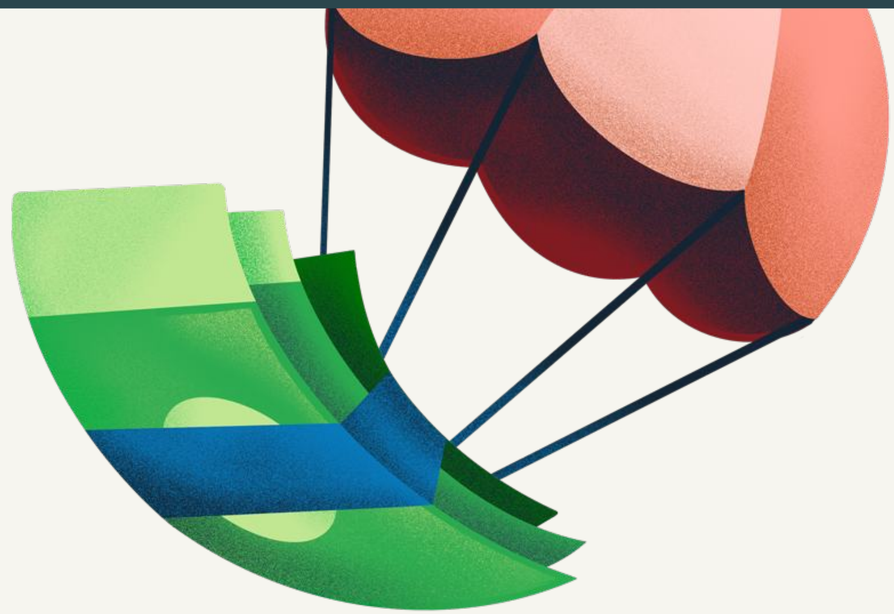
il est plus logique de créer sa société avant de fermer sa micro-entreprise, sauf pour les EURL et les SARL car le statut de gérant d'EURL/SARL est incompatible avec le statut de micro-entrepreneur

la création et la gestion d'une société impliquent un assujettissement à la TVA

il faut passer par le guichet unique pour déposer une formalité de cessation de son activité

le passage d'une micro-entreprise à une société a des incidences sociales, fiscales et comptables

SHINE



Chapitre n°2

Le transfert des activités de la micro-entreprise

→

Apport ou cession : que choisir ?

Vous pouvez apporter votre fonds de commerce à la société via un apport en nature en échange de titres.

Mais il est également possible de vendre votre activité commerciale, professionnelle ou artisanale via une cession du fonds de commerce.

Découvrons ce que ces 2 options impliquent.

Option 1 : Apport de fonds de commerce

Ici, le fonds de commerce de la micro-entreprise intègre le capital de la nouvelle société. Cela nécessite de rédiger un traité d'apport et de faire intervenir un commissaire aux apports pour qu'il ou elle évalue le fonds de commerce ou vérifie qu'il ne soit pas surévalué.

En cas d'apport, l'administration fiscale applique une taxe sur la plus-value liée à la valorisation de votre clientèle. Vous devrez payer cette taxe en cas de liquidation de la société ou en cas de vente de l'activité. Cette plus-value peut donc être payée dans 4, 10 ou 99 ans si la vie de votre entreprise se poursuit jusque-là.

L'apport s'effectue en même temps que les formalités de création de votre société.

Voici les démarches à effectuer pour réaliser cet apport :

1 . faire appel à un commissaire aux apports pour évaluer le fonds de commerce et déterminer le nombre de titres reçus en contrepartie ;
2 . rédiger un acte d'apport de fonds de commerce ;
3 . accomplir les formalités obligatoires (enregistrement aux impôts, publicité...).

L'apport en fonds de commerce est intéressant si vous souhaitez vous associer avec plusieurs personnes comme dans le cas d'une SAS ou d'une SARL. Vous pouvez ainsi « peser » davantage dans le capital de la nouvelle société.

Option 2 : cession du fonds de commerce

Une cession implique la rédaction d'un contrat de cession de fonds de commerce. De plus, votre société aura pour obligation de vous payer le prix du fonds. Cependant, elle ne sera pas obligée de vous verser tout de suite l'entièreté de la somme due. Vous pourrez réaliser un crédit-vendeur pour échelonner une partie du paiement à régler.
Mais que vous touchiez l'argent immédiatement ou plus tard, l'administration fiscale applique une taxe sur la plus-value liée à la valorisation de votre clientèle. Cette taxe sera immédiatement appliquée l'année suivante.

Dans la suite de ce guide, nous allons citer les éléments inclus et exclus lors d'une cession de fonds de commerce. Puis, nous vous partagerons les étapes à suivre pour réaliser une cession d'activité en bonne et due forme.

Définition

Le crédit-vendeur est une solution de financement qui permet au vendeur de différer une partie du paiement de la cession de son entreprise. Ce type de prêt peut concerner le rachat de titres de société ou le rachat d’un fonds de commerce. En cas de crédit-vendeur, l’acheteur paie une partie de la somme due au moment de la transaction et échelonne le restant du.

Les éléments inclus et exclus de la cession du fonds de commerce

Avant de parcourir les étapes d'une cession de fonds de commerce réussie, voici les éléments inclus et exclus de ce processus.

1. Les éléments inclus dans la cession du fonds de commerce

Tout au long de la vie de votre micro-entreprise, vous avez fait grossir votre fonds de commerce. Mais de quoi s'agit-il au juste ? Ce dernier rassemble les éléments matériels, appropriables et visibles rentrant dans le cadre de l'activité commerciale. On entre dans les détails, vous allez tout comprendre.

Le fonds de commerce se compose de :

- Le droit au bail ;
- Le nom commercial ou l'enseigne ;
- Les droits de propriété industrielle ;
- Votre clientèle ou patientèle (pour les BNC) ;
- Les contrats (de travail, d'édition, d'assurance) ;
- Les licences, brevets et autres autorisations administratives ;
- Votre matériel professionnel (outils, machines, matériel de bureau) ;
- Vos noms de domaine, sites Internet et adresses mails professionnelles ;
- Vos comptes sur les réseaux sociaux, sur les marketplaces, sur les outils de réservation en ligne ainsi que votre fiche établissement Google.

Si vous avez un stock à transférer, la signature d'un contrat de cession du stock doit avoir lieu en parallèle de la signature de l'acte de cession du fonds de commerce.

Zoom sur le droit au bail

Le droit au bail est un contrat par lequel le locataire transfère à un tiers (ou à sa future société) le bénéfice du bail. Plusieurs éléments sont alors transférés : le droit de jouissance du local et l'obligation de payer le loyer et d'exécuter les obligations de la location.

Ce transfert peut se faire à titre gratuit ou onéreux.

4 étapes sont requises pour céder le droit au bail :

1. la rédaction d'un contrat de cession du bail commercial ;
2. l'état des lieux entre le propriétaire et le locataire sortant (pas nécessaire s'il s'agit de la même personne) ;
3. la notification de la cession du bail commercial au propriétaire ;
4. l'enregistrement et la publicité de la cession.

2. Les éléments exclus de la cession du fonds de commerce

Les marchandises et matières premières de la micro-entreprise (vos stocks) n'entrent pas dans l'évaluation du fonds de commerce.

Voici tous les éléments exclus de la cession du fonds :

- Les créances et les dettes ;
- Vos stocks de marchandise ;
- Le local commercial où est exploité le fonds de commerce ;
- Les livres comptables (même s'ils doivent être mis à la disposition de l'acheteur pendant 3 ans) ;
- Les contrats autres que les contrats de travail, d'assurance ou d'édition (exemple : les contrats avec les fournisseurs).

À noter

L'acte de cession de fonds de commerce peut prévoir une clause stipulant que le repreneur prend certains frais à sa charge, comme les dettes du cessionnaire ou une partie des coûts d'enregistrement, par exemple.

Cession du fonds de commerce : les étapes d'une transmission réussie

1. Déterminer le prix de la cession

En tant que micro-entrepreneur, vous n'avez pas d'état financier. Il est donc impossible d'appliquer des méthodes de valorisation en fonction de la rentabilité de votre entreprise pour estimer la valeur de votre fonds de commerce. Ce procédé peut donc s'avérer un peu compliqué.

À cette étape et en tirer le meilleur prix, il peut donc être prudent de vous faire épauler par un avocat, un huissier de justice ou un juriste spécialisé.

Que vous souhaitiez fixer le prix du fonds de commerce de votre micro-entreprise par vous-même ou déléguer cette tâche à un·e expert·e, voici les éléments à prendre en compte pour réaliser cette évaluation :

- votre chiffre d'affaires annuel ;
- la valeur de votre matériel (en tenant compte de son usage et de son état) ;
- l'emplacement géographique de votre établissement ;
- votre portefeuille de clients réguliers.

2. Informer sa commune et ses éventuels salarié·es

Sa commune

Si votre fonds de commerce est situé dans le périmètre de sauvegarde des commerces et de l'artisanat de proximité, vous devrez fournir ces informations à votre mairie :

- prix et conditions de la cession envisagée ;
- nombre de salariés et nature de leur contrat de travail ;
- chiffre d'affaires de l'entreprise ;
- activité de repreneur pressenti.

Dans ces zones (souvent les centres-villes), les mairies disposent d'un droit de préemption leur permettant de racheter votre fonds de commerce à la place de l'acquéreur. La commune se substitue alors à l'acquéreur et paie le prix de vente estimé à l'étape n°1.

Important : l'exercice de ce droit doit toutefois être justifié par un véritable projet d'intérêt général.

Votre commune dispose de 2 mois pour vous répondre. En absence de réponse au-delà de ce délai, vous pouvez considérer qu'elle n'est pas intéressée par l'achat de votre fonds de commerce.

Ses salarié·es

Si vous en avez, vous devrez informer vos salarié·es de la cession de votre fonds de commerce au moins 2 mois avant la date de signature de l'acte définitif de cession du fonds de commerce de votre micro-entreprise. Vous devrez vous assurer que les modalités de transmission de l'information vous permettent de prouver la date de la communication. Nous vous conseillons donc de partager cette information par écrit, par exemple par mail.

3. Signer un compromis de vente du fonds de commerce

Le compromis de vente du fonds de commerce est un document clé du processus. Cette promesse de vente vous engage à vendre votre fonds de commerce et engage votre société à l'acquérir.

Ce document comprend une description exhaustive du fonds de commerce à céder ainsi que les mentions obligatoires qui seront reprises lors de la signature de l'acte définitif de cession du fonds de commerce de votre auto-entreprise.

Il peut aussi faire mention de conditions suspensives comme la purge du droit de préemption de la commune ou l'obtention d'un financement par l'acquéreur, par exemple.

La cession d'un fonds de commerce est comparable à une transaction immobilière. Elle ne se fait pas en un jour, implique la signature de nombreux documents, dont celle d'un compromis de vente !

4. Rédiger l'acte de cession du fonds de commerce

Un acte écrit est obligatoire dans le cadre de la cession du fonds de commerce.

La loi prévoit une série de mentions obligatoires à inclure dans ce document :

La loi prévoit une série de mentions obligatoires à inclure dans ce document :

Nom de la mention	Détails
Éléments corporels et incorporels du fonds de commerce	Exemple : “le nom commercial et l’enseigne” ou “le fichier client joint à l’acte qui sera actualisé le jour de la signature” (si plusieurs éléments, les lister à l’aide de bullet points)
Identité des parties	Nom et prénoms, date et lieu de naissance, adresse du domicile
Date et nature de l'acte	Acte authentique (document établi par un officier public compétent, tel qu'un notaire) ou sous signature privée (acte rédigé et signé par des particuliers, sans la présence d'un notaire)
Prix de vente et modalités de paiement	Exemple de mention : “Cette acquisition a eu lieu moyennant le prix principal de X € s’appliquant aux éléments incorporels pour la somme de X €, aux éléments corporels pour la somme de X € et moyennant le prix de X € pour les marchandises.”
Origine de propriété du fonds de commerce	Identité du prédécesseur, date à laquelle le fonds a été acquis par le ou la cédant·e et à quel prix

Type de frais	Exemples et limites
État des privilèges et nantissements grevant le fonds	Nantissements accordés aux créanciers du fonds sur les 10 ans précédant la date de la vente. Si le fonds ne fait l'objet d'aucun nantissement, l'acte doit aussi le mentionner.
Chiffre d’affaires et résultats d’exploitation	Réalisés durant les 3 derniers exercices comptables, ou si le fonds à moins de 3 ans depuis la création de la micro-entreprise
Conditions du bail commercial	Date et durée de conclusion du bail, prix du loyer, modalités de renouvellement, identité et adresse du bailleur le cas échéant
Accord de l'époux du cédant ou de la cédante	S’il ou elle est marié·e sous le régime de la communauté

L'oubli de l'une de ces mentions peut entraîner la nullité de la cession, à 3 exceptions près. Depuis le 21 juillet 2019, indiquer l'origine du fonds de commerce, l'état des nantissements et les résultats des 3 derniers exercices n'est plus obligatoire. Si vous ne fournissez pas ces informations, la nullité de la cession ne pourra avoir lieu.

Important

Si vous vendez vos stocks, vous devrez rédiger un contrat de cession du stock. Bien que soumise au paiement de la TVA, cette vente n'est pas soumise au paiement des droits d'enregistrement.

Qui peut rédiger l'acte de cession du fonds de commerce ?

Avocats, notaires, juristes et experts-comptables sont habilités à rédiger des actes de cession de fonds de commerce. À noter que l'intervention d'un notaire n'est pas obligatoire lors de la signature de l'acte de cession.

Autre document à rédiger

L'acte de séquestre du prix de vente doit être rédigé en plus de l'acte de cession du fonds de commerce et du contrat de cession du stock. Ce document vous protège contre l'opposition des créanciers éventuels.

5. L’enregistrement de l’acte de vente du fonds de commerce

Vous aurez ensuite pour mission de déposer l’acte de cession auprès du service fiscal de l’enregistrement :

- dans l’immédiat s'il s'agit d'un acte sous signature privée ;
- dans un délai d’un mois suivant la signature de la vente, s'il s'agit d'un acte authentique.

Sur place ou par courrier, voici le détail des éléments à transmettre au service de l’enregistrement :

- acte de cession du fonds de commerce (en 2 exemplaires) ;
- formulaire de déclaration de mutation de fonds de commerce (en 3 exemplaires) ;
- formulaire de déclaration de l'état du matériel et des marchandises cédées (en 3 exemplaires) ;
- paiement des droits d'enregistrement (en espèce jusqu'à 300 €, par chèque ou par virement).

Comment sont calculés les droits d’enregistrement ?

Prix de la cession	Taux global*
Jusqu'à 23 000 €	0 %
Entre 23 001 € à 200 000 €	3 %
Au-delà de 200 000 €	5 %

*Le taux global inclut le droit budgétaire, la taxe départementale et la taxe communale.

À noter que le montant minimum des droits d'enregistrement s’élève à 25 €.

Si la cession comprend la vente de marchandises neuves, celles-ci sont exonérées de droits d'enregistrement.

L’exemple concret

Imaginons que votre fonds de commerce a été estimé à 70 000 €. Voici le calcul à effectuer pour obtenir le montant des droits d’enregistrement :
23 000 x 0 % + 47 000 x 3 % = 1 410 € .

6. La publicité au journal d'annonces légales pour la cession d'un fonds de commerce

Dans un délai de 15 jours suivant la signature de la vente, l'acte de cession doit être publié dans un support d'annonces légales.

Mais attention :

- pour un acte de cession sous signature privée, cette publication doit s'effectuer à la suite de son enregistrement au service fiscal de l'enregistrement ;
- dans le cas d'un acte authentique de cession, cette publication peut avoir lieu avant son enregistrement.

L'annonce doit comporter les éléments concernant l'enregistrement de l'acte (bureau, date, volume, numéro), la date de l'acte de cession, les noms, prénoms et domiciles du cédant (vous) et du cessionnaire (le repreneur), la nature et le siège du fonds, le prix de vente et ventilation entre éléments corporels et incorporels ainsi que le délai pour l'opposition éventuelle des créanciers.

7. La publication au Bodacc

Dernière étape et non des moindres : le repreneur (votre société) devra enregistrer l'annonce légale au greffe du tribunal de commerce dans un délai de 3 jours après sa publication dans un support d'annonces légales.

Dès lors, le tribunal de commerce sera en mesure de transmettre pour publication au Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales (bodacc).

De son côté, le ou la cédant·e devra rédiger une déclaration relative à la cession de la micro-entreprise pour obtenir sa radiation définitive.

Les points clés à retenir

Il est possible de transférer son fonds de commerce soit par un apport (pour recevoir des titres dans la nouvelle société) soit par le biais d'une cession (qui permet à l'apporteur de récupérer du cash)

Il est essentiel de transférer ces éléments à votre société pour continuer à en bénéficier et constituer le patrimoine professionnel de votre future société

Il est obligatoire d'informer sa commune et ses salarié·es en cas de cession du fonds de commerce

D'autres éléments sont exclus (dettes, créances, stock, livres comptables...)

Le fonds de commerce représente l'ensemble des éléments corporels et incorporels appartenant à la micro-entreprise

Certains éléments sont inclus dans le fonds de commerce (nom commercial, licences, matériel professionnel, le droit au bail...)

7 étapes sont nécessaires pour réaliser une cession de fonds de commerce en bonne et due forme

La Foire aux Questions Irrésolues

Vous avez encore des questions concernant le passage d'une micro-entreprise à une société (SARL, SASU, EURL, SAS...) ?

Alors, lisez attentivement ce qui suit.

Si vous ne trouvez pas de réponse à votre question, nous vous invitons à contacter notre équipe.

1. Comment racheter un fonds de commerce sans apport ?

Pour racheter un fonds de commerce sans apport, le repreneur ou la repreneuse peut envisager plusieurs solutions :

- emprunter la somme nécessaire à une banque ;
- faire appel à des investisseurs ;
- s'associer avec un tiers pour constituer un apport afin de financer une partie de la reprise d'activité ;
- demander à des amis, des tiers, voire des sociétés d'investir dans la reprise de son activité en leur vendant des parts sociales.

Dans ce dernier cas, ces personnes deviendront actionnaires mais elles ne prendront pas forcément une part active dans la gestion courante de la société.

2. Quel rôle joue le compte courant d'associé en cas de transition d'une micro-entreprise à une société ?

En cas de cession de fonds de commerce, vous devrez rédiger un contrat de cession de fonds de commerce. Votre société, de son côté, devra payer le prix du fonds.

Votre société, de son côté, devra payer le prix du fonds. Vous pouvez aussi lui accorder un prêt pour qu'elle vous rembourse au fil du temps via un apport en compte courant d'associé.

3. Qu'est-ce que la plus-value sur la cession ?

La plus-value sur la cession fait référence à la différence entre le prix de cession et sa valeur d'origine. Si le fonds est détenu deux ans ou moins, on parle de plus-value à court terme. Si le fonds est détenu plus de 2 ans, on parle de plus-value à long terme.

4. En quoi consiste l'imposition de la plus-value en cas de cession de fonds de commerce ?

Les sociétés soumises à l'IR et les sociétés soumises à l'IS ne doivent pas suivre les mêmes règles concernant l'imposition de la plus-value.

Les sociétés soumises à l'IR

En cas de plus-value à court terme, celle-ci est ajoutée aux résultats imposables dans les conditions et au taux de l'impôt sur le revenu.

En cas de plus-value à long terme, celle-ci est imposée au prélèvement forfaitaire unique (PFU) au taux de 30 % (12,8 % au titre de l'impôt sur le revenu et 17,2 % au titre des prélèvements sociaux).

Les sociétés soumises à l'IS

Aucune distinction n'est faite entre les plus-values à court terme et à long terme pour les sociétés soumises à l'IS. La plus-value est imposable au taux normal de l'impôt sur les sociétés.
Certaines entreprises sont exonérées de cette imposition.

Voici les différents régimes d'exonération possibles de la plus-value.

5. L'intervention d'un commissaire aux apports est-elle obligatoire lors du passage d'une micro-entreprise à une société ?

Cela dépend du statut juridique de la société. Par exemple, en SAS et SASU, il est obligatoire de nommer un commissaire aux apports si des apports en nature sont réalisés. En revanche, dans le cadre de la création d'une SNC, par exemple, l'intervention d'un commissaire aux apports est facultative.

Il est donc essentiel de se renseigner auprès d'un notaire de la marche à suivre en fonction de votre propre situation.

6. Quelles sont les conséquences comptables propres au passage d'une micro-entreprise à une société ?

Pour terminer, rappelons que les conséquences comptables liées au passage de l'auto-entreprise à la société sont importantes. Une fois votre nouvelle société immatriculée, votre fonds de commerce transféré et votre micro-entreprise fermée, vous devrez tenir une comptabilité irréprochable et régulière avec, entre autres :

- L'enregistrement des écritures comptables et des différents mouvements ;
- La tenue des livres comptables obligatoires (livre-journal, grand livre et livre d'inventaire) ;
- L'établissement des comptes annuels à la clôture de l'exercice, etc.

SHINE

Créez votre nouvelle société en ligne avec Shine.

Immatriculation, dépôt de capital, compte pro, outil de facturation, conseils d'experts : Shine propose une offre complète pour vous aider à réaliser cette transition avec brio.

Rédaction des projets de statut

Dépôt de l'annonce légale

Déclaration des bénéficiaires effectifs

Vérification de votre dossier

Envoi du dossier complet au Greffe

Créer mon entreprise →

Parler à l'équipe commerciale →