

La lettre des Fusions et Acquisitions

Juin 2009

Volume 1, Number 2

Sommaire

- Que comprend le fond de commerce ?
- La valeur de fond
- La question fiscale

Autres modalités de cession :

L'achat de titres

L'augmentation de capital

La location-gérance

L'émission d'obligations convertibles

Les bons de souscription

Rubriques

Présentation du Cabinet Actoria

Accès aux offres de cession

Prestations repreneurs

Comment céder mon entreprise au Luxembourg : L'achat d'actif

Lorsqu'un repreneur souhaite racheter une entreprise il peut ne reprendre que les actifs de cette entreprise c'est-à-dire le fond de commerce. Cela lui permet d'être propriétaire de l'activité, et donc d'en récolter tous les fruits, tout en lui évitant d'être responsable du passif antérieur puisqu'il ne procède pas au rachat des parts sociales/actions de la société.

Que comprend le fond de commerce ?

Le rachat d'un fonds permet d'**éviter tout lien avec le passif antérieur et donc avec les risques qui lui incombent**. Le cédant en a la charge. Par conséquent, cela correspond à un achat d'actifs.

Il est composé d'éléments incorporels (la clientèle, le droit au bail, l'enseigne, le nom commercial, les droits de propriété intellectuelle : brevets, licences, marques...) et corporels (le matériel, l'outillage, les marchandises en stock).

Le rachat d'un fonds de commerce **permet au repreneur de choisir les éléments qu'il veut reprendre**. Toutefois, celui-ci sera dans l'obligation de conserver certains contrats qui sont transférés de plein droit avec le fonds racheté:

- Le bail commercial
- Les contrats d'assurance (l'acquéreur peut les résilier)
- Les contrats d'édition
- Les contrats de travail (aux conditions prévues)

D'autres contrats seront cédés. En effet, les contrats nécessaires à la poursuite de l'activité seront conservés. Chacun des contrats sera étudié précisément afin que le repreneur connaisse leurs objets précis.

La valeur du fond

Il faut déterminer **la valeur de chaque élément corporel et incorporel** afin d'aboutir à une valeur globale.

La valeur d'un fonds est fixée **au prix du marché par comparaison** avec des fonds similaires.

La valeur des éléments corporels est fixée à leur valeur marchande et non pas à leur valeur comptable.

Concernant les éléments incorporels, il est possible de se référer aux agences immobilières et à des barèmes professionnels permettant de calculer une fourchette de prix. Le prix de présentation est affiné selon les caractéristiques de l'entreprise.

La question fiscale

L'achat d'un fonds de commerce existant n'est pas soumis à **TVA**. Le chef d'entreprise assure en quelque sorte la continuité de l'activité, ce qui explique également pourquoi il reprendra les droits et obligations en matière de TVA de l'entreprise existante, telle la régularisation éventuelle des déductions relatives en matière de biens d'investissement. Ce n'est que dans l'hypothèse où l'achat du fonds de commerce ne porte pas sur l'entreprise dans sa globalité, mais sur certains éléments de celle-ci (p. ex. le droit au bail) qu'une TVA pourra être prélevée sur le prix d'acquisition de ces éléments isolés.

Lorsque la cession du fonds de commerce est soumise à la TVA au titre d'éléments isolés de celui-ci, aucun **droit d'enregistrement** n'est dû. Par contre, la vente du fonds de commerce dans son ensemble, exonérée de TVA, pourra emporter l'exigibilité de droits d'enregistrement proportionnels pour certains de ses composants, comme par exemple le transfert d'un contrat de bail. L'essentiel des éléments cédés ne subit toutefois pas de droits d'enregistrement.

Le prix total du fonds de commerce est évalué d'après la somme de ses différentes composantes (bail, marchandises, etc.). Si le total payé excède la valeur de marché des différents biens acquis dans le cadre du fonds de commerce, l'excédent constitue le **coût d'achat de la clientèle**. Ce coût peut être amorti sur une durée de 10 ans.

Exemple : le chef d'entreprise paie 1.000.000 pour un fonds de commerce comprenant des marchandises (200.000), un bail (50.000) ainsi que du matériel (250.000).

Le coût d'achat de la clientèle s'élève donc à 500.000 (= 1.000.000 - [200.000 + 50.000 + 250.000]). L'entreprise amortie ce coût sur 5 ans, l'annuité d'amortissement fiscalement déductible est donc de 100.000 (= 500.000 : 5).

Si le bénéfice commercial de l'entreprise avant amortissement est de 300.000 la première année, son bénéfice commercial imposable ne sera que de 200.000 (= 300.000 - 100.000).

Contactez-nous

<http://www.actoria.lu>

info@actoria.lu

Actoria Group®

Brussels - London - Paris
Fribourg - Madrid

Reproduction et copie
interdite sans accord d'Actoria