

TRANSMISSION DES COMMERCES : QUEL ROLE POUR LES ELUS ?

Le saviez-vous :

Environ 50 000 commerces et services de proximité sont transmis chaque année.

La transmission augmente les chances de survie des entreprises puisqu'elles sont 88% à résister à l'épreuve des 5 ans contre 50% pour les entreprises créées ex nihilo.

Bien transmettre un commerce est un enjeu majeur pour une ville. Pour le commerçant cédant comme pour le repreneur, c'est la continuité de l'activité qui est en jeu. Pour l'un, cette continuité garantit la valorisation du point de vente, pour l'autre elle contribue à la fidélisation de la clientèle. Pour l'élu, c'est la vitalité et l'attractivité de sa ville qui sont en jeu. Pour ces trois acteurs, il s'agit d'un projet économique et sociétal.

IDENTIFIER LES COMMERCES A REPENDRE

Un dialogue favorisé

C'est le dialogue organisé entre la ville et ses commerçants qui favorisera une bonne connaissance de la cartographie commerciale de la ville. Cette connaissance permettra d'identifier très en amont les commerces à céder et de préparer la reprise pour maintenir un commerce auquel on tient.

Pour favoriser ce dialogue, la ville peut s'appuyer sur : un manager de centre-ville, une association de commerçants ou encore un adjoint au commerce. En suivant et en organisant l'activité commerciale de la ville, l'animateur développe une relation privilégiée avec chaque commerçant. Le plus souvent il est informé très en amont des projets de cession et/ou de transmission.

Certaines villes disposent sur leur site web d'un espace dédié à la mise en relation entre les cédants et les repreneurs. Ils sont parfois mis en place et animés par le réseau consulaire (Chambre de commerce et d'industrie ou Chambre des métiers et de l'artisanat).

L'appui des réseaux consulaires CCI ou CMA

Ces réseaux sont des interlocuteurs privilégiés pour les acteurs du commerce qui viennent y chercher les éléments économiques et juridiques nécessaires à la réalisation de leur projet. Ils sont donc situés en amont de ces projets et peuvent être de bonnes courroies de transmission.

Le droit de préemption sur les fonds de commerce et baux commerciaux

Le droit de préemption peut constituer un outil pour le Maire. Au-delà de lui permettre d'acquérir un fonds de commerce ou un bail commercial pour maintenir une activité commerciale, l'obligation de déclaration des cessions lui donne une bonne visibilité sur les mouvements en cours.

En amont, la création du périmètre de sauvegarde que ce droit implique, a nécessairement permis de mieux connaître l'existant.

Zoom : Un manager de centre-ville c'est quoi ?

Le manager de centre-ville coordonne l'action de tous (élus, commerçants, partenaires financiers, chambres consulaires...) autour d'une stratégie commune partagée. Il définit un plan d'actions stratégiques pour le développement du commerce (diagnostic, identification des espaces commerciaux, transmission des entreprises commerciales, promotion et communication du centre-ville). Il conseille les acteurs économiques et institutionnels locaux et développe des partenariats financiers (voir le [référentiel de compétences du manager du commerce](#)).

Une formation spécifique est proposée par le [CEFAC](#) (Centre d'études et de formation des assistants techniques du commerce, des services et du tourisme).

ACCOMPAGNER LA REPRISE

Pour être efficace une transmission doit idéalement être accompagnée. Au-delà d'un financement, le repreneur doit disposer également des compétences nécessaires à la bonne gestion de son point de vente.

Connaître les outils d'accompagnement peut permettre à la municipalité de les promouvoir auprès des repreneurs. Elle peut enfin développer ses propres outils.

L'accompagnement du cédant reste pour le repreneur l'un des facteurs clé essentiels dans le succès d'une transmission.

Former le repreneur

La plupart des chambres de commerce et/ou chambres des métiers et de l'artisanat proposent des modules de formation à la carte pour accompagner les repreneurs.

Les centres de gestion agréés proposent eux aussi un accompagnement personnalisé des nouveaux commerçants.

Zoom : l'École des managers CCI France

CCI France a développé un programme spécifique à la transmission d'entreprise « [L'École des managers](#) ». Cette formation-action propose aux futurs dirigeants d'obtenir des compétences pluridisciplinaires et de bénéficier d'un accompagnement personnalisé. Cette formation est sanctionnée par un diplôme.

Financer le projet

[Bpifrance](#) accompagne les repreneurs dans le financement de leurs projets et garantit la banque qui prend en charge le prêt. (Prêt à la création d'entreprise et le Contrat développement transmission).

Pour les entreprises artisanales et commerciales de proximité, la [SIAGI](#), société de caution mutuelle apporte sa garantie bancaire :

- aux cédants pour leurs investissements préalables à la cession, nécessaires au maintien de la valeur des actifs cédés ;
- aux repreneurs pour leur crédit finançant la reprise par cession de parts ou de fonds de commerce ;
- au jeune repreneur bénéficiaire du Contrat de génération-transmission.

Enfin, les collectivités locales peuvent développer leurs propres outils d'accompagnement. Le site www.guichet-entreprises.fr fournit en quelques clics la liste de toutes les aides auxquelles peut prétendre le repreneur pour mener à bien son projet et bénéficier d'une fiscalité adaptée.

6 propositions pour favoriser la transmission des commerces

- **réduire les droits actuels de succession** : les dispositions du Pacte DUTREIL instauré en 2003 pourraient utilement être étendues aux donations en nue-propriété. Ce mécanisme favorable aux transmissions familiales.
- **réinstaurer les réductions de droits pour les donations consenties par des donateurs de moins de 70 ans**. Cette mesure permettrait une plus grande circulation des richesses au profit des jeunes générations.
- **alléger la fiscalité des plus-values de cession des entreprises individuelles qui dépassent les seuils d'exonération (au-delà de 500 000 €)**. Cette mesure réduirait les coûts de transmission des commerces.
- **simplifier le régime de déductibilité des intérêts d'emprunt** : aujourd'hui, pour réduire le coût d'acquisition d'une entreprise commerciale, l'entrepreneur a souvent recours à une société holding pour bénéficier d'une déduction des charges financières. Pour éviter le recours à ce montage juridique, la déductibilité des intérêts d'emprunts contractés pour l'acquisition de parts ou actions constituant l'outil professionnel de l'emprunteur de son revenu global devrait être autorisée quel que soit le régime fiscal ou la structure d'exercice de l'activité.
- **étendre à tout repreneur d'un commerce les exonérations d'impôts locaux applicables aux créateurs d'entreprises** (article 1464 B du code général des impôts).
- **encourager le crédit-vendeur en différant le paiement de l'imposition des plus-values** : le cédant est parfois prêt à accorder au repreneur un crédit-vendeur (paiement du solde du prix échelonné sur plusieurs années). Toutefois, dans la mesure où l'imposition des plus-values sur la cession d'un fonds de commerce est exigible à compter de la date du transfert de propriété fixée par le contrat de vente (sauf demande de paiement échelonné acceptée par l'administration fiscale, le cédant peut être dissuadé d'accorder ce délai de règlement.