

97

JANVIER 2021



À L’AFFICHE
Immobilier :
louée soit
la location
meublée !

EN CAHIER CENTRAL :
Le dossier
préalable à
la vente



C.G.A.FRANCE

ACTU PASS



Qui père gagne

À compter du 1^{er} juillet 2021, la durée du congé paternité, actuellement de onze jours, doit passer à vingt-cinq jours majorés des trois jours auxquels les pères ont droit lors de la naissance ou de l'adoption d'un enfant. Soit vingt-huit jours au total contre quatorze à l'heure actuelle. Nos réponses sur l'état d'avancement de ce projet.

Objectif annoncé le 23 septembre dernier par le président de la République Emmanuel Macron : la durée du congé paternité, actuellement de quatorze jours, doublera pour atteindre vingt-huit jours à partir du 1^{er} juillet 2021, avec de surcroît sept jours qui deviendront obligatoires. Une réforme dont le gouvernement en a détaillé les contours dans son projet de loi de financement de la Sécurité sociale (PLFSS) pour 2021... et qui a été votée par l'Assemblée nationale le 23 octobre dernier, puis par le Sénat dans la nuit du vendredi au samedi 14 novembre, les amendements présentés par plusieurs sénateurs visant à en réduire la portée ayant été rejetés ou retirés.

Pour l'essentiel, ce congé de vingt-huit jours pris par le deuxième parent sera, s'il est salarié, pris en charge pour trois jours par son employeur, comme aujourd'hui, et pour vingt-cinq jours par la branche famille de la Sécurité sociale (contre onze actuellement). En cas de naissance multiple, le congé sera allongé d'une semaine, comme c'est le cas actuellement. Avec cette mesure, la France rejoindra le peloton de tête des pays les plus en pointe

sur cette question en Europe, derrière notamment la Finlande et le Portugal.

Gommer les disparités

La mesure s'appliquera aux salariés du régime général et agricole, aux agents de la fonction publique, aux salariés des régimes spéciaux. Pour les indépendants, qui ne bénéficient pas des trois jours employeurs, la prise en charge du congé passera à vingt-cinq jours «Sécurité sociale» au lieu de onze. Le congé paternité et sa nouvelle durée s'appliqueront également en cas d'adoption. Au-delà de vouloir corriger l'égalité femmes-hommes, nul doute que les pouvoirs publics souhaitent, par cette mesure, préserver l'équilibre entre vie privée et vie professionnelle et permettre aux pères de s'investir davantage dans l'éducation des enfants, et ce dès leur naissance. Dans le dossier de presse présentant la réforme, n'est-il pas mentionné, à regret, que «le congé de paternité ne progresse plus». Et d'ajouter : « alors que 66 % des pères prenaient, en moyenne, ce congé en 2003, ils sont aujourd'hui 67 % ». Avec de plus de grosses disparités en fonction des situations professionnelles : 88 % des



Le congé de paternité dans différents pays

Durée et modalités	Pays
Pas de congé	Allemagne ⁽¹⁾ , Croatie, Grèce, Suisse ⁽¹⁾
Une semaine ou moins	Italie, Pays-Bas, Hongrie, Tchèque, Roumanie
Dix ou onze jours	France, Belgique, Suède, Lettonie, Luxembourg
Deux semaines	Danemark, Norvège, Royaume-Uni, Irlande, Pologne, Bulgarie, Slovaquie, Chypre
Quatre semaines	Portugal, Lituanie, Espagne, Autriche
Cinq semaines	Province de Québec, Estonie
Neuf semaines	Finlande
Une partie du congé maternité est transférable au père	Slovaquie, Pologne, Royaume-Uni, Espagne, Croatie
Une partie du congé est obligatoire	Portugal (deux semaines), Belgique (trois jours), Italie (quatre jours)

(1) Possibilité de congé naissance via des contrats collectifs
source : DSS, DAEI

fonctionnaires utilisent ce droit, 80 % des salariés en CDI, mais seulement 48 % des salariés en CDD et 32 % des travailleurs indépendants. CQFD !

Le congé de paternité : allongé et en partie obligatoire

Horizon juillet 2021

Avant d'énoncer les tenants et les aboutissants de la future réforme, peut-être faut-il rappeler que le « congé de paternité et d'accueil de l'enfant », qui a été créé en 2002 (cela fait maintenant dix-huit ans) permet au père d'un enfant et, le cas échéant, au conjoint, partenaire pacsé ou personne vivant maritalement avec la mère de bénéficier d'un congé de onze jours calendaires (dix-huit en cas de naissances multiples). Autrement dit, deux types de personnes peuvent bénéficier de ce congé : le père et, lorsqu'elle n'est pas le père, la personne vivant avec la mère. L'allongement du congé paternité concerne bien le « deuxième parent ». Par ailleurs, les nouvelles règles devraient s'appliquer (dans l'état actuel du projet) aux enfants nés ou adoptés à partir du 1^{er} juillet 2021 ; la mesure s'appliquerait aussi aux enfants nés avant cette date, mais dont la naissance présumée était postérieure au 30 juin 2021. Parallèlement à cette réforme, le congé maternité vient d'être réformé pour devenir universel et offrir au minimum huit semaines

à chaque femme, y compris les travailleuses indépendantes.

Congé allongé de deux semaines

Le congé de paternité et d'accueil de l'enfant passera de onze à vingt-cinq jours calendaires (week-ends compris donc). Compte tenu du congé de naissance prévu par le Code du travail (trois jours ouvrables minimum, sauf accord collectif fixant une durée plus élevée), un salarié totaliserait donc au global un droit de vingt-huit jours (et non plus quatorze). Le congé est doublé !



délai ne soit indiqué pour l'instant. Le débat parlementaire pourrait apporter cette précision.

Sept jours de congés obligatoires

Pour lutter contre les disparités évoquées plus haut, le projet de loi introduit une grande nouveauté : le deuxième parent devra obligatoirement prendre sept jours de congé, sur les vingt-huit auxquels il a droit, « juste après la naissance »... alors que rien n'oblige actuellement un salarié à prendre son congé. Le gouvernement parle d'une « interdiction d'emploi » de la part de l'employeur durant ces sept jours, justifiée par le besoin de soutenir la mère et l'enfant dans une période de grande vulnérabilité. Les trois autres semaines pourront être prises plus tard, sans qu'un

Attention au délai de prévenance

Actuellement, un salarié qui désire bénéficier du congé de paternité et d'accueil de l'enfant doit en avvertir son employeur au moins un mois avant la date à laquelle il entend le prendre ; il indique également la date du retour de congé et le motif de son absence. En renvoyant sa fixation dans un décret à venir, le projet de loi propose de réviser cette règle en déterminant le délai de prévenance dans une fourchette comprise entre quinze jours et deux mois. Affaire à suivre... ■

Congés de paternité et de naissance au 1^{er} juillet 2021 : la réforme envisagée ⁽¹⁾

	Congé de paternité et d'accueil de l'enfant	Congé de naissance (pour un salarié bénéficiant de la durée légale)
Durée	• 25 jours calendaires • 32 jours calendaires en cas de naissances multiples	• 3 jours ouvrables ⁽²⁾
Indemnisation	• IJSS paternité ⁽³⁾ • Le cas échéant, si un accord collectif le prévoit, indemnisation complémentaire de l'employeur	• Paiement intégral par l'employeur
Fraction obligatoire (interdiction d'emploi)	• 7 jours, dont 4 jours de congé de paternité et 3 jours de congé de naissance ⁽⁴⁾	

(1) Hors hospitalisation de l'enfant

(2) À prendre au choix du salarié, à compter de la date de naissance de l'enfant ou du premier jour ouvrable qui suit ; pour mémoire, des conventions collectives prévoient une durée de congé plus longue

(3) Si les conditions d'ouverture du droit sont remplies. Les indemnités journalières sont calculées sur la base du salaire des trois derniers mois, auquel il faut soustraire 21 % correspondant aux cotisations et contributions salariales

(4) Les quatre jours de congé de paternité et d'accueil de l'enfant ne sont pas obligatoires si le salarié ne peut pas bénéficier des IJSS

Prêts entre particuliers : relèvement du seuil de dispense de déclaration

Si à l'occasion de tout acte par lequel une personne physique ou morale (une société) met une somme d'argent à la disposition d'une autre personne, cet acte doit en principe être déclaré -par le prêteur et l'emprunteur- auprès de l'administration fiscale. Une déclaration obligatoire dès lors que le montant du prêt dépasse 760 €... du moins jusqu'à une période récente car pour les prêts conclus depuis le 27 septembre 2020, ce montant est passé à 5 000 € (étant observé que ce seuil représente le montant total du ou des prêts sur l'année). Mais que l'on sache bien que si la somme d'argent empruntée ou prêtée est supérieure à 5 000 €, alors le contrat de prêt, écrit ou verbal, doit être déclaré au service des impôts. Vous devez alors remplir le formulaire n° 2062 en complétant la date, le montant et les conditions du prêt ainsi que les noms et adresses du prêteur et de l'emprunteur. Cette déclaration doit être souscrite par l'intermédiaire avant le 15 février de l'année suivant celle de la conclusion du contrat, ou, à défaut, lors du dépôt de la déclaration de revenus ou de résultat (pour une entreprise ou une société par exemple). De plus, si vous avez prêté de l'argent avec intérêts, vous devez déclarer les intérêts perçus sur votre déclaration annuelle de revenus.

Arrêté du 23 septembre 2020 actualisant le seuil de dispense de l'obligation déclarative des contrats de prêts prévue à l'article 49 B de l'annexe III au code général des impôts

Logements neufs : les douches à l'italienne obligatoires en 2021

En 2021, les douches installées dans les logements neufs devront être à l'italienne (comprenez de plain-pied et sans ressaut). Publiée au Journal officiel du 17 septembre 2020, cette mesure vise à rendre plus accessibles les salles de bains de ces logements aux personnes à mobilité réduite ou en situation de handicap. Les logements concernés sont :
-depuis le 1^{er} janvier 2021 : les appartements en rez-de-chaussée et les maisons individuelles

(à l'exception de celles construites pour le propre usage de leur propriétaire) en lotissement ou destinées à la location ;
-à partir du 1^{er} juillet 2021 : les appartements desservis par un ascenseur.

Il reste toujours possible d'installer une baignoire; mais dans ce cas, son remplacement ultérieur par ce type de douche doit être possible sans modification du volume de la salle d'eau. Par ailleurs, lorsqu'un logement compte plusieurs salles de bains, au moins l'une d'entre elles doit être aménagée avec une zone de douche accessible.

Arrêté du 11 septembre 2020 modifiant l'arrêté du 24 décembre 2015 relatif à l'accessibilité aux personnes handicapées des bâtiments d'habitation collectifs et des maisons individuelles

Rénovation énergétique : un crédit d'impôt spécifique pour les TPE

Le crédit d'impôt concerne certaines dépenses visant l'amélioration de l'efficacité énergétique des locaux à usage tertiaire des TPE et des PME. Son montant est de 30 % de ces dépenses, dans la limite de 25 000 €. Un arrêté fixera la liste des équipements, matériaux et appareils qui ouvriront droit au crédit d'impôt ; ils visent pour l'essentiel l'isolation des bâtiments ainsi que les travaux d'économie d'énergie. Sont visées les TPE et PME de tous secteurs d'activité, soumises à l'impôt sur le revenu ou à l'impôt sur les sociétés, propriétaires ou locataires de leurs locaux, qui engagent des travaux d'amélioration d'efficacité énergétique de leurs bâtiments (bureaux, commerces, entrepôts...), dès lors que la construction desdits bâtiments ait été achevée depuis plus de deux ans à la date des travaux. Pour bénéficier de l'aide, vous devez déclarer les dépenses engagées (devis signé) au cours de l'année concernée par la déclaration d'impôt (impôt sur le revenu ou impôt sur les sociétés). L'assiette de la dépense éligible intègrera le montant total hors taxe des dépenses (incluant le coût de la main d'œuvre et une éventuelle assistance à maîtrise d'ouvrage). Attention : il sera nécessaire de faire appel à un professionnel certifié Reconnu Garant de l'Environnement (RGE) pour la réalisation des travaux. ■

Projet de loi de finances pour 2021



THÈMA PASS



Immobilier : louée soit la location meublée !

Meublés de tourisme, gîtes ruraux, résidences pour seniors ou pour étudiants, logements loués à l'année ou à la saison : si vous louez un logement dédié à l'une de ces activités ou une partie de votre résidence principale, il vous faut connaître toutes les subtilités de la location meublée... si différente de la location nue. Et notamment savoir si vous relevez du dispositif des loueurs en meublés professionnels ou non professionnels.

Le fort engouement pour la location meublée se confirme, à Paris comme dans les grandes villes françaises, autant du côté des propriétaires que des locataires. Les raisons sont multiples. Citons pour commencer le renforcement de l'encadrement de la location en meublé touristique pour de courtes durées via des plates-formes comme *Airbnb* ; de plus en plus de bailleurs, dont les obligations s'alourdissent, préfèrent désormais la location meublée, opportunément stimulée par le recours à Internet qui facilite la diffusion des offres de location. Autre ferment de ce succès : le développement du bail mobilité, mis en place fin 2018 par la loi ELAN, un bail de courte durée qui permet de louer un meublé pour une durée de un à dix mois non reconductible aux étudiants, aux jeunes en formation, aux salariés en mobilité... Cette activité -autrefois marginale- s'est aussi structurée, avec l'apparition d'opérateurs de dimension nationale, offrant des prestations qualifiées de « quasi-hôtelières », et accompagnées parfois de dispositifs de défiscalisation, tant et si bien que co-existent aujourd'hui de très nombreuses formes d'exercice de cette activité. Pis, cette multiplicité des modes opératoires a entraîné une complexité des régimes fiscaux, sociaux et réglementaires, qui trouvent à s'appliquer selon les situations et les circonstances. Chambres d'hôtes, gîtes ruraux, clefs-vacances, résidences étudiantes, chambres chez l'habitant, exercice à titre professionnel ou à titre non professionnel, en société de personnes ou de capitaux, assujettissement ou non à la TVA, à la SSI (ex-RSI), à la CET, à l'IFI, sort des déficits, des amortissements, des plus-values, etc. Bref, nous mesurons la nécessité de faire le point sur quelques aspects de cette activité.

Le tour de la question en quelques mots

Le régime de loueur en meublé (LMP ou LMNP) n'est pas en soi un dispositif de défiscalisation (à l'instar des dispositifs Pinel, Denormandie ou encore Censi-Bouvard), puisqu'il n'engendre pas automatiquement de réductions d'impôts ou d'avantages fiscaux particuliers. Cependant, il présente des avantages fiscaux intéressants du fait de la nature même de l'activité de loueur en meublé. Pour preuve, le loueur en meublé (professionnel ou non professionnel) peut ainsi réaliser une opération d'investissement immobilier, dont l'intérêt principal consiste -pendant un grand nombre d'années- à percevoir des revenus tirés de la location défiscalisés ou faiblement imposés. S'il n'y a pas de réductions d'impôts à proprement parler, il convient, pour chaque investissement, de déclarer ses revenus et les charges associées avec, dans certains cas, la possibilité supplémentaire d'amortir le bien et donc d'alourdir comptablement seulement -il s'agit d'un jeu d'écritures- ses charges déductibles. C'est ce surplus de charges qui permet de se constituer des revenus défiscalisés. La location meublée ne manque donc pas d'atouts. Mieux, face au sévère durcissement de la fiscalité touchant le patrimoine, elle peut paraître comme une forme d'oasis préservée pour un investisseur immobilier, tant elle permet tout à la fois :

- de se constituer et de développer un patrimoine immobilier ;
- de bénéficier de revenus locatifs très peu, voire pas du tout fiscalisés ;
- de diminuer le montant de son impôt ;
- d'assurer la sécurité financière de sa retraite ;
- de prévoir une transmission plus facile à ses enfants.

Le domaine d'intervention de la location meublée est donc des plus larges.



La location meublée : un cadre particulier

• Une qualification à préciser

Il n'existe pas de définition légale du logement meublé. Néanmoins, de nombreuses décisions de jurisprudence ont apporté des précisions sur la consistance des meubles et des équipements requis. Seule la reconnaissance de la commercialité fiscale a été inscrite dans la loi en 2017. De ces jurisprudences, il ressort que la location meublée se définit comme la location à titre habituel de chambres, maisons, appartements, garnis des équipements suffisants pour une utilisation normale et décente du logement : lit, table, chaises, plaques de cuisson, évier, réfrigérateur, armoire, sanitaires, ainsi que de la vaisselle et des ustensiles de cuisine... autant d'éléments qui ont été finalement fixés par un décret du 31 juillet 2015. Même s'il ne doit plus y avoir de litiges sur la qualification d'un logement meublé, que l'on sache bien qu'une table, un lit et deux chaises ne suffisent pas !

• Un statut fiscal singulier

Les locaux d'habitation loués meublés ne relèvent pas de la catégorie fiscale des revenus fonciers, mais de celle des bénéfices industriels et commerciaux (article 35.5 bis du CGI), que la location soit exercée à titre habituel ou à titre occasionnel. Ainsi, les loueurs en meublé sont-ils imposés selon les mêmes règles que les garagistes, les pâtisseries ou les pharmaciens, ce qui leur permet de comptabiliser et de déduire les amortissements. Rappelons que ces derniers ont pour objet de traduire, aux plans comptable et fiscal, la dépréciation subie du fait du temps et de l'usage par les logements loués, comme les meubles qui les garnissent. Mais attention : les amortissements ne peuvent être comptabilisés (et déduits) que si les biens sont inscrits à l'actif. Par ailleurs, si les amortissements sont déductibles, ils ne peuvent en aucun cas être pris en compte pour constater ou créer un déficit fiscal (voir encadré ci-dessus).

La situation de loueur en meublé professionnel

Pour être loueur en meublé professionnel, il faut aujourd'hui remplir deux conditions cumulatives. La condition d'inscription d'un des membres du foyer

Amortissements : une déduction fiscale encadrée

Afin d'éviter que la déduction des amortissements des biens donnés en location ne crée ou augmente un déficit, la loi a prévu de limiter les conditions de leur déductibilité (art. 39 C. II 2. du CGI). Le plafond de déduction étant égal à la différence entre le montant du loyer et les autres charges relatives au bien loué, cette règle a ainsi pour effet de limiter le montant du déficit fiscal à la déduction des charges liées audit bien. Ainsi, lorsque des personnes physiques louent un bien amortissable, elles ne peuvent déduire les amortissements que dans les conditions suivantes :

- Amortissements déductibles = loyers – charges relatives aux biens loués
- Amortissements reportables = amortissements totaux – amortissements déductibles

Conséquence :

Le déficit fiscal susceptible d'être constaté par une personne physique qui loue, même indirectement, des locaux d'habitation meublés, ne peut donc, en aucun cas, résulter des amortissements... que ceux-ci concernent les locaux, les agencements ou le mobilier. Autrement dit, la loi n'interdit pas la déduction des amortissements, mais empêche ceux-ci de constituer un déficit imputable sur le revenu global (pour le LMP) ou sur le revenu issu de la location meublée pour un LMNP.

Remarques concernant les charges :

Selon l'administration, les charges à prendre en compte sont constituées, en matière d'immeubles, non seulement des dépenses de gestion, d'entretien, de réparation, d'assurances et de gérance, mais également des frais financiers. À l'inverse, ne doivent pas être prises en compte les dépenses qui n'ont pas de rapport direct avec le ou les biens loués, telles que les cotisations sociales de l'exploitation, les frais de comptabilité ou encore les frais de tenue de l'assemblée, lorsque l'activité locative est exercée via une société.

NB. Cette règle de limitation des amortissements concerne les LMP et les LMNP, elle ne s'applique pas aux loueurs ayant le statut de para-hôtelier. Pour rappel, il s'agit notamment des loueurs proposant directement ou non au moins trois des quatre prestations suivantes : la fourniture du petit-déjeuner, le nettoyage régulier des locaux, la fourniture de linge de maison et la réception, même non-personnalisée, de la clientèle.

fiscal au registre du commerce et des sociétés (RCS), à laquelle était notamment subordonné l'octroi de la qualité de loueur en meublé professionnel, a été censurée par le Conseil constitutionnel le 8 février 2018.

• Deux conditions, et non plus trois !

La loi de finances pour 2020 en a tiré les conséquences en précisant que la qualité de loueur en meublé professionnel est désormais accordée, pour les revenus perçus à compter du 1^{er} janvier 2020, aux contribuables remplissant les deux seules conditions suivantes :

- les recettes annuelles tirées de l'activité de location meublée par l'ensemble des membres du foyer fiscal sont supérieures à 23 000 € ;
- ces recettes excèdent les revenus professionnels du foyer fiscal soumis à l'impôt sur le revenu.

• Quid de ces revenus professionnels ?

Cette seconde condition contraint les contribuables à totaliser leurs

revenus professionnels imposables et à les comparer au total des loyers de leur location meublée. Ces revenus professionnels correspondent aux revenus suivants :

- traitements et salaires ;
- bénéfices industriels et commerciaux autres que ceux tirés de la location meublée, y compris ceux ne présentant pas un caractère professionnel ;
- bénéfices agricoles ;
- bénéfices non commerciaux ;
- revenus des gérants et associés mentionnés à l'article 62 du CGI ;
- pensions et rentes viagères.

Ces revenus sont appréciés pour leur montant net imposable, après déduction des charges ou abattements. Les revenus exonérés d'impôt ne sont pas retenus. Par ailleurs, les revenus de capitaux mobiliers (dividendes et intérêts) et les revenus fonciers ne sont pas à prendre en compte dans la comparaison.

Lorsque ces deux conditions sont réunies, le foyer fiscal est considéré comme loueur en meublé professionnel (LMP). Lorsqu'à l'inverse, ces deux conditions ne sont pas

réunies, le foyer fiscal est loueur en meublé non professionnel (LMNP). Attention, l'appréciation des conditions s'opère sur l'année civile. Certains contribuables peuvent d'ailleurs avoir le statut LMP une année, puis passer LMNP l'année suivante, étant observé que cette situation n'est pas forcément très confortable sur le plan fiscal.

LMP ou LMNP : quelles différences ?

Deux grandes différences distinguent ces deux régimes. La première différence de traitement concerne la déduction des déficits issus de l'activité de location meublée. Le loueur en meublé professionnel peut déduire ses éventuels déficits fiscaux de ses autres revenus, sans restriction particulière (hormis le cas dérogatoire des amortissements étudié ci-avant). Ce mécanisme lui permet de diminuer le montant de son impôt sur le revenu. À l'inverse, le loueur en meublé non professionnel ne peut pas déduire

ses déficits de ses autres revenus. Ses pertes sont « bloquées » dans la catégorie LMNP. Pour les déduire, il doit attendre d'avoir des bénéfices sur son activité de location meublée non professionnelle (délai maximum : dix ans). La seconde différence vise le régime applicable aux plus-values résultant de la cession des immeubles donnés en location. Pour le loueur en meublé professionnel, c'est le régime des plus-values professionnelles qui s'applique. Pour faire simple, le LMP est imposé sur la plus-value immobilière comme n'importe quel commerçant qui cède un immeuble professionnel. S'il remplit les conditions (durée d'activité et recettes annuelles à ne pas dépasser), il peut bénéficier de l'exonération d'impôt sur le revenu des PME. Un bémol : les cotisations sociales restent dues sur les plus-values à court terme. Alors que la plus-value immobilière du loueur en meublé non professionnel est imposée comme une plus-value immobilière privée. Son régime d'imposition est donc le même que celui d'un particulier qui cède un immeuble. Le LMNP bénéficie

d'abattements pour durée de détention qui lui permettent d'obtenir une exonération totale :

- d'impôt sur le revenu au bout de vingt-deux ans ;
- de prélèvements sociaux au bout de trente ans.

Si la plus-value n'est pas totalement exonérée, sa partie imposable est taxée à 19 % d'impôt sur le revenu et à 17,2 % de prélèvements sociaux (soit une imposition globale au taux de 36,2 %).

Loueur en meublé : quel régime social ?

Si son application est plus délicate, le principe est limpide : les loueurs en meublé sont assujettis aux cotisations sociales lorsque les conditions d'exercice de l'activité locative s'apparentent à une activité professionnelle. Mais les critères d'affiliation à la Sécurité sociale qui se référaient jusqu'à présent à ceux caractérisant, au plan fiscal, le statut de loueur en meublé professionnel, ont

REMARQUE IMPORTANTE

La suppression de la troisième condition peut entraîner, pour certains contribuables, d'importantes conséquences patrimoniales.

Prenons l'exemple d'un particulier qui remplit les deux conditions décrites ci-avant et qui volontairement, s'est abstenu ces dernières années de s'immatriculer au RCS.

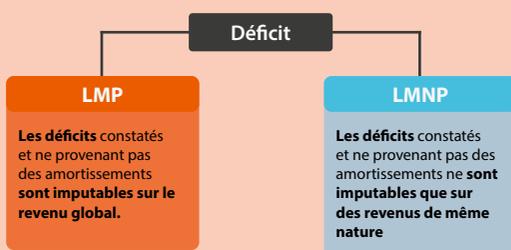
En remplissant seulement deux conditions sur trois, il relevait obligatoirement du statut du LMNP. Avec la suppression de la condition d'immatriculation au RCS, et s'il remplit toujours les deux autres conditions, ce contribuable relèvera de plein droit du statut du LMP. Les impacts fiscaux et sociaux ne doivent pas être négligés, étant donné que les règles d'imposition sont complètement différentes.

Si vous êtes dans cette situation, n'hésitez pas à contacter votre conseil habituel.

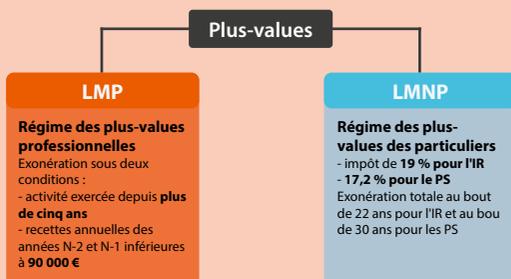
été profondément modifiés par l'article 18 de la loi de financement de la Sécurité sociale pour 2017.

Il faut en effet analyser le dispositif avant et après cette loi de finances pour 2017. Jusqu'au 31 décembre 2016, l'affiliation au RSI concernait seulement les personnes exerçant l'activité de location meublée à titre professionnel. Les règles fiscales et sociales étaient les mêmes. Depuis le 1^{er} janvier 2017, les critères sociaux d'affiliation à la SSI sont déconnectés des conditions cumulatives caractérisant la location meublée professionnelle sur le plan fiscal. Cette mesure vise à distinguer la situation des personnes qui se bornent à gérer leur patrimoine (particuliers louant un meublé à des personnes y élisant domicile) de celles des personnes qui, sans remplir les deux conditions cumulatives pour être LMP, exploitent tout de même leur bien à des fins professionnelles en vue d'en titrer un profit (location régulière de leur bien pour de courtes durées, directement ou par l'intermédiaire de plateformes collaboratives telles que *Airbnb*). Pour preuve, l'affiliation à la Sécurité sociale est une obligation pour tout loueur en meublé réalisant plus de 23 000 € de recettes par an et pratiquant

LMP vs LMNP



LMP vs LMNP



des locations de courtes durées (journée, semaine ou mois) pour des personnes n'y étant pas domiciliées. Attention : en cas de non-assujettissement, les prélèvements sociaux sont dus (au taux de 17,2 %).

Pour ce qui est des réformes à venir, sans doute est-il utile de signaler que le projet de financement de la Sécurité sociale pour 2021 prévoit d'aligner un peu plus encore les statuts fiscal et social du loueur en meublé. Ainsi, tous les LMP, qui remplissent les deux conditions cumulatives évoquées à moult reprises au sens de l'impôt sur le revenu, seraient affiliés de plein droit à l'URSSAF. Resterait aussi affiliés à l'URSSAF, comme c'est le cas depuis 2017, les loueurs réalisant plus de 23 000 € de recettes et procédant à des locations de courte durée. Pour être plus précis, le législateur propose de remplacer l'ancien critère d'inscription au RCS par celui de la prépondérance des recettes de location meublée par rapport aux autres revenus professionnels. À suivre...

Les grandes questions à se poser et les pièges à éviter

La réussite d'un investissement immobilier implique d'examiner au préalable l'environnement juridique et fiscal, mais aussi économique de l'opération. Il faut aussi éviter un certain nombre de pièges.

● La qualification juridique de la location meublée

La qualification juridique de location meublée est réservée, selon la doctrine administrative, à la location de locaux d'habitation meublés ou destinés à être loués meublés. La difficulté vient de ce que ni la loi ni la doctrine administrative ne précisent clairement ce qu'il convient d'entendre par « locaux d'habitation ». Seul le Code de la construction et de l'habitation précise, en ses articles R 111-1 à R 111-17 ce qu'est un logement, à savoir un bien immobilier à usage d'habitation. Il résulte de ces dispositions que pour être qualifié de local d'habitation, un logement doit non seulement être décent, mais comporter l'ensemble des installations et équipements nécessaires, permettant à celle ou celui qui l'occupe d'y vivre et, en particulier, d'y accomplir les actes essentiels de la vie courante que sont les fonctions sommeil, alimentation et toilette. Il importe dès lors que l'ensemble des pièces à vivre soient dotées des équipements et du mobilier

nécessaires pour que le locataire puisse y fixer durablement son habitation, c'est-à-dire occuper le logement en y accomplissant les actes de la vie courante, sans avoir besoin d'y adjoindre d'autres meubles.

● La charge du renouvellement des meubles

Il peut être observé, à la lecture de certains baux commerciaux, que l'obligation de renouvellement des meubles incombe au preneur. Ces clauses, *a priori* favorables au bailleur, sont toutefois de nature à remettre en cause le caractère meublé de la location. En effet, dès que le bail est intitulé « contrat de location meublée », il appartient au bailleur de mettre à la disposition du locataire, non seulement le local d'habitation, mais également la totalité des meubles et équipements mobiliers requis, afin qu'il puisse occuper le logement sans avoir besoin d'y adjoindre lui-même d'équipements mobiliers. La circonstance que certains contrats attribuent au preneur la charge du renouvellement du mobilier peut inciter l'administration à remettre en cause le caractère meublé de la location, au motif que l'obligation de délivrance locative prévue par l'article 1719 du Code civil n'est pas assurée dans le temps, le logement devenant au fil des années insuffisamment meublé pour conserver ses qualifications juridique et fiscale.

● Les clefs pour jouer gagnant

Préalablement à toute décision d'acquisition, le candidat loueur en meublé aura intérêt à s'assurer qu'il a clairement identifié ses objectifs personnels, patrimoniaux et fiscaux afin d'éviter de s'engager dans une opération qui ne serait pas adaptée à sa situation. L'objectif le plus fréquemment rencontré est la volonté de créer un patrimoine immobilier locatif, afin de disposer d'un complément de revenus, notamment pour sa future retraite, au bénéfice d'un environnement fiscal privilégié. Rappelons en effet que la location meublée ne permet pas de payer moins d'impôts, contrairement à un investissement Pinel par exemple. Le but du statut LMNP ou LMP est de percevoir un complément de revenus, peu ou pas imposés. Avis aux conseils : le jour de la réalisation d'un investissement, il convient donc de connaître la volonté de l'investisseur. Il est aussi important, également, d'envisager, dès avant la réalisation de l'investissement, les perspectives de transmission du patrimoine aux enfants, ce qui peut conduire, dans un

BON À SAVOIR

En cas de mise en place d'une société d'investissement avec plusieurs personnes, la SARL de famille (ou la SNC en présence de tiers) est à privilégier par rapport à la SCI. Car si la location meublée en SCI est tout à fait possible juridiquement, elle entraîne de plein droit un assujettissement à l'impôt sur les sociétés... assujettissement incompatible avec le régime de la location meublée !

certain nombre de cas, à procéder à la constitution d'une SARL de famille pour développer l'activité locative. Le fait que celle-ci relève du régime fiscal des sociétés de personnes permet en effet de bénéficier des avantages de la location meublée, que celle-ci soit exercée à titre professionnel ou non professionnel. La transmission s'effectue alors par le biais de différentes techniques (notamment la donation) qu'un conseil avisé saura mettre en œuvre.

En dernière analyse, ou presque...

La location meublée se distingue de la location nue en ce sens qu'elle permet de mettre en valeur et d'entretenir le patrimoine immobilier personnel qui constitue souvent notre cadre de vie ou un élément de celui-ci. Elle nous est, en cela, plus intimement liée que la simple gestion « spéculative » d'un patrimoine immobilier de placement. Qui plus est, la dimension d'accueil qui lui est inséparable, vient encore renforcer ce lien. Cette mise en valeur et ce souci de conservation sont par ailleurs accompagnés par une fiscalité avantageuse. En contrepartie, elle exige un investissement personnel plus important dans les fonctions d'accueil et de prestations offertes. Pis, elle fait face depuis quelques années à l'apparition de normes de sécurité et de confort ainsi qu'à une réglementation qui conduit ces opérations immobilières à devenir une hôtellerie rurale et de proximité que paradoxalement, ces mêmes normes avaient fait disparaître il y a au moins deux décennies. ■

INFOS PASS



VIEDUCENTRE

L'information à portée de clic

Au-delà des difficultés, réelles et parfois difficilement surmontables, la crise sanitaire a mis en lumière la nécessité, voire l'opportunité de réorganiser les pratiques commerciales, et plus largement de communiquer autrement. De façon digitale par exemple...

Boutique virtuelle, commandes en ligne, paiement à distance, service de portage à domicile, drive local... : au printemps dernier, certains commerçants parmi les plus impactés par la crise sanitaire ont su adapter leur organisation commerciale pour faciliter la vie de leurs clients. Une communication numérique tous azimuts qui a ainsi permis d'amortir le choc économique engendré par l'épidémie... et qui, au sortir du premier confinement, a réussi à décupler leur visibilité, et de façon plus pérenne !

Une information digitalisée

Comme eux, notre centre de gestion agréé a dû s'adapter. Et renforcer son volume et son degré de précision de l'information que nous vous devons. Et devant la multiplicité et surtout la fréquence des mesures gouvernementales prises dans l'urgence pour soutenir l'économie et

en particulier les TPE, il nous a fallu en quelque sorte « digitaliser » nos notes d'information. Avec toujours le même *leit-motiv* : vous apporter -en lien avec notre site Internet et la revue Passerelle- une information fiable, utile et régulière. Au-delà de ces notes, n'hésitez surtout pas, si besoin, à vous rapprocher de votre conseil habituel pour en approfondir les contours et obtenir une aide et des conseils plus personnalisés.

Un site Internet plus étoffé

Si vous n'avez pas eu l'occasion d'aller récemment nous visiter sur notre site Internet, eh bien n'hésitez pas à le faire. Vous y découvrirez de nombreux changements.

• Les actualités

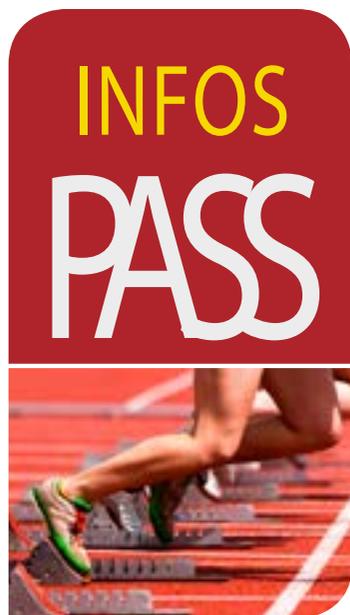
En particulier à la rubrique « Actualités », désormais enrichie d'informations fiscales, sociales et diverses, auxquelles s'ajoute une sous-rubrique « Spécial Covid-19 » rendue nécessaire par l'actualité... Le tout est complété par un tableau des principaux indices utiles aux patrons de TPE que vous êtes.

• Les dossiers du CGA.FRANCE

En plus de toutes ces infos, vous et vos conseils trouverez une série de dossiers thématiques ; ils sont pour l'heure au nombre de six :

- La déclaration des honoraires (DAS) ;
- L'ouverture des magasins le dimanche ;
- La taxe de séjour ;
- Les moyens de paiement : quels sont ceux que vous êtes tenus d'accepter ;
- Les véhicules de sociétés, ce qu'il faut retenir
- Les logiciels de caisse : que dit la loi, votre caisse est-elle conforme ? ■





FORMATION

Transmission : mieux vaut céder que cesser

La transmission d'une entreprise, réalisée à titre onéreux ou à titre gratuit, est une opération complexe et délicate, aussi bien sur le plan juridique que sur le plan fiscal. Nos conseils, les pièges et les erreurs à éviter, au travers d'une toute nouvelle formation. Son credo ? vous permettre d'acquérir les compétences indispensables à l'évaluation d'une entreprise, à la connaissance du processus de cession et des enjeux sociaux et fiscaux.

Les raisons pour lesquelles une entreprise est amenée à changer de main sont aussi réelles que nombreuses. Mais qui donc aime les changements ? D'autant que la fiscalité qui frappe les transmissions peut parfois en altérer singulièrement l'intérêt. S'il n'existe pas de solution idéale pour réussir à coup sûr une transmission, il faut très tôt se préparer à faire un choix : la mise en location gérance ou la vente de son affaire, à moins que vous optiez pour une donation à un proche. Avez-vous pensé aussi à la création d'une société ?

Se poser les bonnes questions

Pour le reste, c'est quand tout va bien qu'il faut se poser les bonnes questions. Des exemples ?

Comment répartir ses biens et à qui transmettre son entreprise ? Peut-on aussi réduire la facture fiscale ? Quelles sont les astuces pour garantir le succès de la transaction ? Et pour finir, quelles sont les solutions juridiques pour opérer une transmission ou une cession ? Mais au fait, quelle somme me donnerait un acheteur pour mon affaire ? Quel que soit le type de repreneur (membre de la famille, salarié ou un tiers) ou la solution envisagée, l'ensemble de ces questions mettent en exergue le temps qui passe... et l'impérieuse nécessité de ne pas le gâcher, de l'économiser et par là même de se préparer aux décisions essentielles que nous impose la vie.

Une formation pour vous accompagner

C'est pourquoi nous avons imaginé cette nouvelle formation, pour vous aider à vous faire une opinion sur cette question particulièrement importante pour l'avenir de votre entreprise.

LE PLAN GÉNÉRAL

I - L'évaluation

- Ce qui fait la valeur d'un fonds
- Les méthodes d'évaluation

II - L'aspect social

III - Les conséquences fiscales

- Les impositions
- Les cas d'exonération

● Une nouveauté : un module à distance

Nos formations en présentiel étant, compte tenu de la crise sanitaire de la Covid-19, suspendues jusqu'à nouvel ordre, celle-ci prendra la forme d'un ou de plusieurs webinaires courts et pratiques, traitant successivement des conséquences fiscales de la cession, de l'évaluation et des aspects sociaux. En une heure maximum, de chez vous ou de votre établissement professionnel, vous pourrez vous former en ligne en suivant la présentation de nos formateurs. Toute information pratique vous sera donnée en temps utile sur les modalités de connexion.

● Un plus : le dossier de vente

Historique, situation financière, organisation, positionnement, zone de chalandise, perspectives d'évolution... en utilisant le dossier de vente figurant en partie centrale de la revue, vous pourrez avantageusement -avec l'aide de votre conseil habituel- effectuer un diagnostic rapide mais suffisamment précis de votre entreprise et déterminer le profil du repreneur idéal. Il vous permettra aussi de faciliter la négociation de votre fonds ou de votre entreprise. ■



INFOS PASS



AGENDA

Épargne retraite : ce qui a changé le 1^{er} octobre 2020

Depuis le 1^{er} octobre 2020, les anciens produits d'épargne retraite - à l'image du célèbre contrat Madelin - ont cessé d'être commercialisés. Ils sont remplacés par le PER, le Plan d'Épargne Retraite, créé par la loi Pacte.

C'est fini. Depuis le 1^{er} octobre 2020, vous ne pouvez plus souscrire à l'un des anciens produits d'épargne-retraite car ils ne sont plus commercialisés. Il s'agit du plan d'épargne-retraite populaire (Perp), du contrat Madelin pour les indépendants, du plan d'épargne-retraite collectif pour les salariés (Perco) et du compte Préfon dédié aux fonctionnaires. Vous aviez déjà ouvert l'un de ces plans ? qu'est-ce que cela change ? à quel autre plan d'épargne-retraite est-il possible de souscrire ? Pas de panique ! Si le 1^{er} octobre 2020 marque uniquement la fin de la commercialisation de ces anciens produits, vous pouvez choisir de conserver votre ancien plan déjà ouvert ou bien de le transférer vers un nouveau PER (plan d'épargne-retraite) qui existe depuis le 1^{er} octobre 2019. S'adaptant tel un caméléon, le PER prend alors trois formes :

- le PER individuel, héritier du Perp et du contrat Madelin ;
- le PER d'entreprise collectif qui succède au Perco ;
- le PER d'entreprise obligatoire qui succède au contrat article 83 (contrat d'assurance vie collectif souscrit par une entreprise au bénéfice de certains de ses salariés).

Option 1 : ne rien changer

Entrée en vigueur en mai 2019, la loi Pacte ne vous oblige nullement à transformer votre ancien plan en un nouveau PER. Vous pouvez donc continuer à mettre de l'argent sur votre Perp ou votre Madelin si vous avez

l'habitude de déduire chaque année vos versements de votre revenu imposable. Le fonds en euros de votre contrat continuera de générer un rendement annuel, et vos éventuels investissements en unités de compte ne sont pas remis en cause. Bref, rien ne change. Vigilance toutefois sur un point : ayez en tête que le fait de conserver un plan « ancienne génération » vous contraint -le plus souvent- à une sortie en rente viagère à l'âge de la retraite, alors que le PER permet de sortir en capital (voir tableau). Mais attention, car en pareille situation, le souscripteur ne doit pas avoir opté expressément et irrévocablement pour la rente viagère au moment de souscrire son PER, car dans ce cas, il ne pourra plus changer d'avis.

Option 2 : transférer son ou ses comptes

La loi Pacte vous permet de transférer votre ancien Perp ou Madelin vers un PER individuel. Bonus appréciable en faveur de ce transfert : jusqu'au 1^{er} janvier 2023, tout rachat d'un contrat d'assurance-vie de plus de huit ans peut faire l'objet d'un abattement fiscal doublé par rapport aux règles habituelles (à condition que les sommes soient réinvesties dans un PER et que ledit rachat soit effectué au moins cinq ans avant le départ en retraite). ■

	Perp	Madelin	PER individuel
Sortie en rente	Sortie en rente partielle ou totale	Sortie en rente viagère obligatoire à 100 %	Sortie en rente viagère facultative, jusqu'à 100 % de l'épargne
Sortie en capital	Sortie en capital limitée à 20 % de l'épargne	Sortie en capital impossible	Sortie en capital facultative, jusqu'à 100 % de l'épargne
Sortie anticipée (avant la retraite)	En cas de situation exceptionnelle : fin de droits au chômage, liquidation judiciaire, invalidité, surendettement...	En cas de situation exceptionnelle : liquidation judiciaire, invalidité, surendettement...	Sortie anticipée en cas d'acquisition de la résidence principale. Et en cas de situation exceptionnelle (liquidation judiciaire, invalidité...)



INDICES

Le PASS est une publication semestrielle destinée aux adhérents et aux partenaires du CGA.FRANCE

Conception et rédaction
Éric Antoni

Collaboration technique
Anthony Carpentier

Maquette et illustrations
Jean-Michel Charruault

Crédits photos
Adobe Stock (ex-Fotolia),
sauf pages 9 (Getty Images)
et 11 (Jacques Dreux)

Photocomposition
Service PAO de FIDUCIAL, à Lyon

Pour tout renseignement
CGA.FRANCE
60 rue du Bon Repos
CS 40125
49001 Angers cedex 01
Tél. 02 41 91 50 90

contact.centre.de.gestion.agree@fiducial.fr
www.cga-france.fr

Tableau de bord de la TPE

BÂTIMENT ET IMMOBILIER			
Index national BT 01	juillet 2020	août 2020	sept 2020
Indices, tous corps d'état, nouvelle série base 2010	112,0	112,2	112,3
Indice de référence des loyers	1^{er} tr 2020	2^{ème} tr 2020	3^{ème} tr 2020
Indices	130,57	130,57	130,59
Variation annuelle	+ 0,92 %	+ 0,66 %	+ 0,46 %
Indice du coût de la construction	1^{er} tr 2020	2^{ème} 2020	3^{ème} 2020
Indices	1 770	1 753	1 765
Variation annuelle	+ 2,43 %	+ 0,4 %	+ 1,09 %
Indice des loyers commerciaux	1^{er} tr 2020	2^{ème} tr 2020	3^{ème} tr 2020
Indices	116,23	115,42	115,70
Variation annuelle	+ 1,39 %	+ 0,18 %	+ 0,09 %
Indice des loyers d'activités tertiaires	1^{er} tr 2020	2^{ème} tr 2020	3^{ème} tr 2020
Indices	115,53	114,33	114,23
Variation annuelle	+ 1,45 %	- 0,12%	- 0,54 %
FINANCES ET PLACEMENTS			
Épargne-logement	Plafond	Taux	
Compte d'épargne-logement	15 300 €	0,25 %	
Plan d'épargne-logement	61 200 €	1 %	
Livrets et plans d'épargne (au 1^{er} février 2020)			
Livrets A et bleu	22 950 €	0,50 %	
Livret d'épargne populaire	7 700 €	1 %	
Livret de développement durable	12 000 €	0,50 %	
Taux financiers divers	Dates	Taux	
TBB (taux de base bancaire)	depuis le 15 oct. 2001	6,6 %	
EONIA	au 30 décembre 2020	- 0,470 %	
Taux Refi de la BCE	depuis le 16 mars 2016	0 %	
SALAIRES			
Plafonds 2021 de la sécurité sociale (inchangés par rapport à 2020)			Montants
Plafond annuel			41 136 €
Brut trimestriel			10 284 €
Brut mensuel			3 428 €
Brut hebdomadaire			791 €
Brut journalier			189 €
Brut horaire			26 €
Smic et minimum garanti (au 1^{er} janvier 2021)			
Smic horaire brut			10,25 €
Smic mensuel brut (sur la base de 35 heures)			1 554,58 €
Minimum garanti			3,65 €
CONSOMMATION			
Prix à la consommation, ensemble des ménages, base 100 en 2015	novembre 2020	Variation annuelle	
	105,50	+ 0,2 %	



MÉDIA PASS



N° 97 - JANVIER 2021

CAHIER
PRATIQUE

Cession d'entreprise, le dossier préalable à la vente

Ferez-vous un bon cédant ? Avez-vous déterminé le profil de votre successeur ? Quelles doivent-être ses qualités ? Sur quels points peut-il apporter un « plus » ? L'entreprise est-elle prête à être vendue ? Quelles concessions êtes-vous prêt à faire ?

Chaque année, des milliers de fonds de commerce ou d'entreprises changent de main. Ces transmissions constituent des opérations délicates qui nécessitent de s'entourer de conseils et de précautions. Et cette année plus que jamais ! Si certaines opérations se poursuivent ou se clôturent sans tension, beaucoup sont en suspens, reportées ou tout simplement annulées en raison des circonstances exceptionnelles liées aux conséquences de l'épidémie de Covid-19. À tout le moins le marché des transactions reste-t-il perplexe, soit du fait des vendeurs qui considèrent que ce n'est plus le bon moment pour vendre, soit du fait des acquéreurs qui estiment qu'ils vont réaliser une mauvaise opération. Quoiqu'il en soit, pour celles et ceux qui sont vraiment décidés à vendre, il faut se lancer. Vous avez réfléchi à la meilleure façon de vous y prendre pour trouver un acheteur, vous avez longuement discuté avec vos conseils habituels du prix, des modalités, des conditions et des conséquences de la vente sur votre vie future... en un mot, vous êtes prêt, un grand pas a été fait. Mais votre entreprise est-elle également prête à être vendue ? Vous êtes-vous mis à la place et dans la peau de votre éventuel acheteur ? Avez-vous essayé de regarder votre affaire,

non pas avec les yeux de Chimène, mais avec ceux d'un observateur extérieur, attentif, voire critique ? C'est pourtant le plus sûr moyen pour relever les défauts qu'il conviendra de gommer avant de la présenter sous son meilleur profil. Mais il faut d'abord évaluer l'entreprise. Comment ? Sur quelles bases ? Quels sont les éléments qui contribuent à la valeur d'un fonds ? Quels sont ceux qui risquent de le dévaloriser ? Ce qui est sûr, c'est que si les éléments économiques et financiers ont leur importance, sa valeur tient tout aussi compte de la personnalité et des qualités de son dirigeant. Pour vous aider à aller plus loin dans l'analyse de votre entreprise, vous trouverez ci-après les éléments qui vous permettront d'effectuer un diagnostic aussi complet que possible, tant sur les caractéristiques fiscales, le score financier et les performances d'exploitation de votre affaire que sur l'état de son outil de travail. Avec l'aide de votre expert-comptable, il vous sera d'une aide appréciable dans la négociation qui s'instaurera tout logiquement avec un repreneur éventuel. N'hésitez pas non plus à consulter votre dossier de gestion ; établi sur plusieurs années par votre centre de gestion agréé, il contient des informations chiffrées et commentées très précieuses.



C.G.A.FRANCE

Renseignements concernant votre entreprise

Nom ou enseigne Date de création

Activité

Adresse

Tél Email

Site Internet Date d'établissement du dossier

ASPECTS JURIDIQUES

Forme juridique Entreprise individuelle SARL SNC Autre

Bail commercial

Date de renouvellement Nombre d'années restant à courir Loyer actuel

Clauses particulières

Le propriétaire du fonds est-il propriétaire des locaux ? Oui Non

Si oui, les murs ont-ils aussi à vendre ? Oui Non

Dans la négative, quel est le loyer demandé ?

Quid des nantissements ?

ASPECTS HUMAINS

Composition de l'effectif

Prénom, nom	Qualification	Ancienneté	Lien familial avec le vendeur	
			OUI	NON

Nombre de CDI **Nombre de CDD**

Des personnels intérimaires viennent-ils régulièrement compléter l'équipe ? Oui Non

Une personne est-elle indispensable à la poursuite de l'activité ? Oui Non

Votre conjoint collabore-t-il bénévolement à l'activité ? Oui Non

ASPECTS COMPTABLES

Un coup d'œil sur l'exploitation (sur trois ans)

Principaux critères	Exercice 20__		Exercice 20__		Exercice 20__	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Chiffre d'affaires HT						
Résultat d'exploitation						
Cash-flow						

NB. Pour une bonne comparaison des informations, les exercices doivent être d'égale durée (ou ramenés sur douze mois)

L'état succinct du patrimoine (à la dernière date d'arrêté des comptes)

L'outil de travail	Valeur brute	Amortissements	Valeur nette
Matériels d'exploitation			
Véhicules			
Autres			

Le profil souhaité du successeur

- Dans quels domaines doit-il apporter un « plus » à l'entreprise ?

.....

- Quelles doivent-être ses qualités principales ?

.....

ASPECTS FINANCIERS

Valeur demandée pour le fonds

 €

Les raisons qui justifient ce prix :

Un accompagnement du repreneur est envisageable ?

Oui Non

Si oui, pendant combien de temps :

quinze jours un mois davantage

Partenaires financiers de l'entreprise :

.....

Possibilité de clauses particulières		
	Oui	Non
Une lettre de confidentialité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Une lettre d'intention	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Une clause de complément de prix	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Un crédit vendeur	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Une garantie de passif	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autre aménagement :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ASPECTS FISCAUX

Montant approximatif des plus-values de cession

 €

Montant éventuel de reversement de TVA : €

Période souhaitable de la vente :

DOSSIER PRATIQUE

Pièces à joindre au dossier	Oui	Non
Informations juridiques, fiscales et comptables ⁽¹⁾		
Extraits du registre du commerce et des sociétés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Acte d'acquisition du fonds	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Acte d'acquisition du local (en cas de vente des murs)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Copie du certificat d'urbanisme de l'immeuble	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tableaux de remboursement des emprunts	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Situation des contrats de crédit-bail	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
État des cautions au nom du propriétaire	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Trois derniers bilans et comptes de résultat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
État descriptif des immobilisations	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Copies des principales polices d'assurance	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
État détaillé et chiffré du stock	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
État des comptes courants (en cas de société)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autre :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dossiers de présentation de l'entreprise ⁽²⁾		
Un dossier de présentation flash (deux à trois pages)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Un dossier plus complet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Un business plan (plan de développement sur les trois ans à venir) ⁽³⁾	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

(1) documents à rassembler impérativement en vue d'une cession de l'entreprise

(2) états recommandés pour mettre l'entreprise en valeur

(3) il peut être préparé à partir du dossier de gestion établi par votre CGA