

L'AVIS DE L'EXPERT

Le viager d'entreprise, cela existe !

S'il se pratique surtout pour l'achat et la vente d'un bien immobilier, le viager existe aussi pour la transmission d'une société. Me Stéphanie Dorange, notaire à Viriat, dans l'Ain, nous éclaire sur ce processus, le rôle du créancier et du débiteur et ses avantages et ses inconvénients.

En quoi consiste le viager d'entreprise ?

« Cela peut surprendre mais la vente en viager peut effectivement porter sur une entreprise. Ainsi, le chef d'entreprise vendeur, appelé alors le créancier, cédera à un acquéreur appelé débiteur. C'est une vente « classique » entraînant un transfert de propriété, entre les parties, au jour de la signature de l'acte constatant. Le paiement du prix se fait par le versement d'une rente. Celle-ci est « viagère » car l'obligation de versement s'éteindra au jour du décès du créancier. Elle est calculée par application, sur la valeur réelle de l'entreprise, de tables de mortalité en fonction de l'âge du créancier, avec la prise en compte du « bouquet » versé au jour de la signature de l'acte. Le bouquet étant une somme représentant environ 30 % du prix de cession.

Il faut bien avoir conscience que le versement de la rente se fera tant que le créancier sera en vie. Il s'agit donc d'une sorte de « pari sur la vie » ou plutôt sur la mort. En effet, si le décès survient rapidement, le débiteur paiera finalement moins que la valeur réelle de l'entreprise, mais ce sera l'inverse en cas de décès qui surviendrait tardivement.

Il y a donc un fort aléa qui est



Me Stéphanie Dorange est notaire à Viriat, dans l'Ain. Photo DR

l'essence même de ce contrat. »

Comment est fixé le prix de vente d'une entreprise ?

« La détermination du prix de vente d'une entreprise, pour être au plus juste, se fait par l'analyse des éléments comptables de l'entreprise cédée. »

Quels sont les avantages pour le chef d'entreprise vendeur ?

« Le chef d'entreprise vendeur doit s'assurer de deux éléments, il faut que le repreneur

ait les compétences et les qualités requises, et qu'une banque le suive dans son projet pour financer la reprise. À défaut de financement bancaire, la solution de la vente en viager de l'entreprise pourra être utilisée. Plutôt que de liquider l'entreprise faute d'un repreneur financé par les banques, pourquoi ne pas envisager la vente en viager ?

De plus, le versement de la rente permettra au créancier d'avoir un complément de retraite jusqu'à son décès, ce qui est également très intéressant. Cette rente sera révisée

LES PIÈGES À ÉVITER POUR L'ACHETEUR

« Pour l'acheteur, il y a peu de pièges, explique encore Me Dorange. Il faut simplement que la valorisation de l'entreprise soit réelle et juste, et surtout qu'il soit en mesure de maintenir l'activité antérieure. En effet, si l'activité s'effondre à la suite de la vente, il lui sera difficile de pouvoir verser la rente, et le projet sera voué à l'échec. Il peut être opportun de proposer au créancier qu'il l'accompagne quelque temps pour assurer une réussite de la transmission. Le créancier a d'autant plus intérêt s'il veut assurer le paiement de sa rente. Bien souvent, l'achat de société en viager se réalise en interne. Un salarié ou des salariés se porteront acquéreurs de l'entreprise, et cette forme d'acquisition permettra de pallier l'éventuel défaut de ressources financières des repreneurs. Un autre piège, qui est lié au mécanisme même de cette forme de contrat, est l'aléa. En effet, cela repose sur la vie du créancier, ainsi si le débiteur décède avant le créancier, ce sont les héritiers du débiteur qui devront s'acquitter de la rente. Enfin, même si ce n'est pas un piège en soi, la vente en viager d'une entreprise est peu pratiquée, ce qui peut rendre difficile la quête de l'entreprise à acquérir. Globalement, les risques sont plus importants pour le créancier que le débiteur. La vente en viager est un outil de transmission à ne pas écarter mais à appliquer après avoir réalisé toutes les vérifications qui s'imposent pour que cette opération soit positive pour l'ensemble des parties. »

« Si le débiteur décède avant le créancier, ce sont les héritiers du débiteur qui devront s'acquitter de la rente. »

Stéphanie Dorange, notaire

chaque année et fait l'objet d'une défiscalisation partielle.

Mais malheureusement, les avantages restent limités, la vente en viager trouve généralement acquéreur quand le créancier est âgé de 70-80 ans, rarement à 60 ans car l'espérance de vie sera estimée trop longue par l'acquéreur.

Autre point délicat, le débiteur doit s'acquitter d'une rente qu'il sera en mesure de payer si son activité fonctionne bien.

Ainsi, cela repose sur l'activité professionnelle, commerciale. Le créancier doit donc

être sûr des compétences et de l'investissement professionnel du débiteur.

Il existe des garanties pouvant être prise sur l'entreprise, les parts de la société vendues. Pour autant, généralement, le défaut de paiement proviendra de difficultés financières du débiteur, c'est-à-dire d'une baisse de son activité, entraînant à terme une chute de la valeur de l'entreprise ainsi cédée, et donc une garantie présentant peu d'intérêt finalement pour le créancier. »

Propos recueillis par Sylvain LARTAUD

L'ÉCONOMIE

C'est tous les **mardis** dans **VOTRE QUOTIDIEN** et sur le **Web**

www.leprogres.fr - www.lejsl.com - www.bienpublic.com

Entreprises Bourse Interview Enjeux Enquête Social