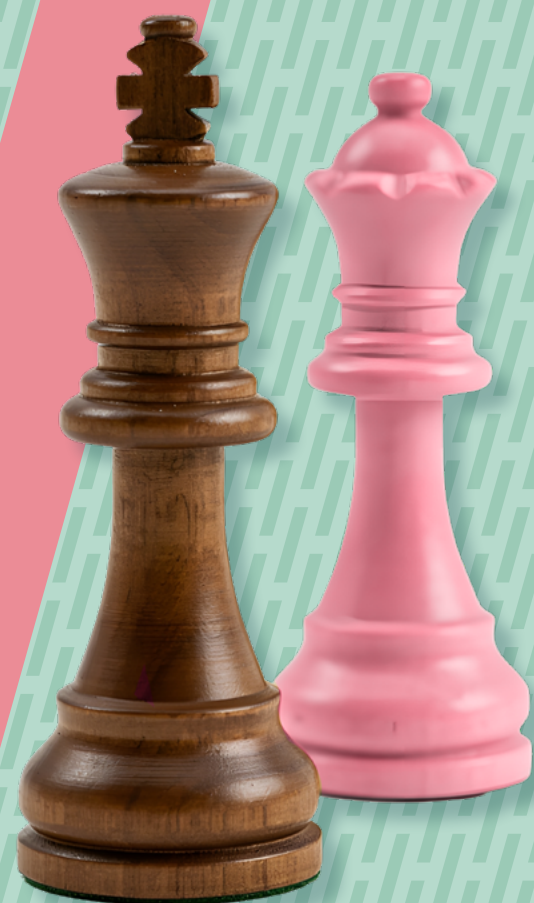


LA PAUSE ACTU

JURIDIQUE



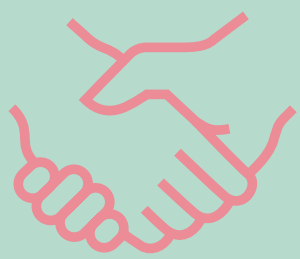
Passage en société d'une Entreprise Individuelle :

Comment faire ?



Pourquoi passer en société ?

Le passage en société n'est pas une démarche automatique. Il répond à des objectifs précis qui doivent être analysés au regard de la situation concrète de l'entrepreneur.



Développer et financer la croissance

Accueillir des associés ou investisseurs, conserver des bénéfices pour investir, donner une personnalité morale distincte à l'activité, etc.



Organiser la transmission

Céder ou donner des parts progressivement, associer un proche au projet, structurer précisément les droits de chacun, etc.



Adapter le cadre fiscal et social

Arbitrer entre rémunération, mise en réserve et distribution, et choisir le régime social le plus adapté au dirigeant.

La protection du patrimoine : un argument à nuancer

Depuis la loi du 14 février 2022, **le patrimoine professionnel et personnel de l'entrepreneur individuel sont séparés** de plein droit. Le passage en société n'est donc plus le seul moyen de se protéger.

La société conserve néanmoins un intérêt particulier pour :

- **Structurer le développement** et faire entrer des associés
- **Préparer la transmission** de l'activité
- **Adapter la gouvernance** à un projet plus ambitieux
- **Organiser les droits** entre plusieurs parties prenantes



À RETENIR : Une analyse juridique, fiscale et sociale reste indispensable avant toute décision.

Quels mécanismes pour transférer l'activité ?

Le passage en société suppose de choisir entre deux opérations principales. Chacune a ses propres implications juridiques, fiscales et pratiques.

L'apport en nature

L'entrepreneur apporte tout ou partie **des éléments de l'exploitation** (fonds, matériel, contrats...) à une société nouvelle ou existante. En contrepartie, il reçoit des parts sociales ou des actions.

Un **commissaire aux apports** peut être obligatoire. Des régimes de report ou d'exonération fiscale existent (art. 151 octies CGI).

La vente de l'activité

L'entrepreneur **vend son fonds de commerce ou sa clientèle** à une société. Celle-ci peut financer l'acquisition par emprunt ou via un crédit vendeur.

La fiscalité de la cession doit être étudiée en amont, notamment les dispositifs d'exonération des plus-values professionnelles.

Quelle forme juridique choisir ?

Le choix de la forme juridique ne doit pas se limiter au niveau de charges sociales. Il doit intégrer l'ensemble du projet de l'entrepreneur.

EURL / SARL

Cadre juridique encadré.
Gérant majoritaire relevant du régime des travailleurs indépendants.

SASU / SAS

Grande souplesse statutaire. Président assimilé salarié.
Idéale pour l'entrée d'investisseurs.

SEL

Réservée aux professions libérales réglementées.
Forme adaptée aux règles professionnelles applicables.

Société civile / SNC

Pertinentes selon la nature de l'activité et les besoins spécifiques du projet.

Les critères à intégrer :
gouvernance, régime fiscal, statut social, financement, transmission, association.

Quels coûts anticiper ?

Le passage en société génère plusieurs catégories de coûts. Leur montant varie **selon la valeur de l'activité, la nature de l'opération et la forme juridique retenue.**



Conséquences fiscales

Imposition des bénéfices à la date de cessation, plus-values professionnelles (exonérations possibles via art. 151 CGI), incidences sociales éventuelles.



Droits d'enregistrement

En cas de cession : 0 % jusqu'à 23 000 €, 3 % de 23 000 € à 200 000 €, 5 % au-delà. Des régimes de faveur existent sous conditions.



Frais de constitution

Honoraires (avocat, expert-comptable, commissaire aux apports), rédaction des statuts, annonce légale, immatriculation, évaluation de l'activité.

Vous souhaitez en savoir plus sur le passage en société d'une EI ?

Retrouvez notre
article complet sur :

implid.com

Nos experts vous accompagnent

Analyse du projet, choix de
la structure, réalisation des
formalités : nos équipes
juridiques, fiscales et
sociales sont à vos côtés.

imp/id