



Vente entreprise auto-entrepreneur

Par Florian57

Bonjour,

Je suis actuellement en procédure de vente de mon activité en auto-entrepreneur, n'étant pas une entreprise au sens propre mais une activité individuelle, ce n'est donc pas l'entreprise que je vend mais uniquement le fond de commerce. Les acheteurs souhaitent faire appel à un notaire pour la transmission, ce qui ne me pose aucun problème, cependant le notaire me demande mes avis d'imposition, et là je dois avouer que ça me dérange, les avis d'imposition sont des documents personnels que je ne souhaite pas les partager.

Étant une vente de micro-entreprise les repreneurs ont fait toutes les démarches pour créer une nouvelle entreprise en SAS il ne reprennent donc pas l'aspect financier lié à mon activité.

Je souhaiterais simplement savoir si le notaire a besoin de mes avis d'imposition ? Elle a fourni au repreneur une liste de documents nécessaires et à barrer au stylo « bilan de l'entreprise » pour écrire à côté « avis d'imposition » je pense que le notaire suit simplement les étapes d'une transmission d'entreprise « normale » et qu'elle adapte à la situation.

Merci de prendre de votre temps pour me lire et pour répondre à mes questions

Par AGeorges

Bonjour Florian,

Dans le principe, la réponse à votre question est NON.

La seule chose qui peut intéresser le notaire est votre excédent brut d'exploitation, mais si vous ne tenez pas de compte ... Au besoin, vous pouvez lui fournir la portion de votre imposition qui concerne la part déclarative de votre activité de ME et masquer le reste, mais je ne vois pas ce que cela peut apporter.

Car, par ailleurs :

- Votre titre est erroné, mais vous le savez déjà. On ne peut pas vendre une micro-entreprise individuelle (sauf à se mettre soi-même en esclavage).

- Donc, comme vous l'avez dit, vous vendez votre FdC, soit :

- + le matériel de travail d'occasion,

- + le stock de marchandise si applicable,

- et les éléments incorporels comme :

- * les logiciels personnels

- * les noms (y compris internet)

- * le n° de téléphone si utile

- * la clientèle.

Ce sont ces éléments (et ceux que j'ai oubliés) qui doivent être précisés sur l'acte notarié. Vous allez mettre un prix devant chaque et vous devrez prouver à vos acheteurs que ce prix est correct en fonction des résultats que vous leur montrerez.

Le notaire n'a pas grand chose à voir dans cette négociation, sauf à être un expert de la vente de ME, et apporter des conseils.

Pour les parties sensibles comme un logiciel personnalisé de gestion d'activité (et dont vous devez exclure toute licence de logiciel non revendable), on estime la valeur par rapport au coût d'acquisition d'un service équivalent.

Par Florian57

Merci beaucoup George pour votre réponse précise

Je vais en discuter avec les repreneurs et votre message me permettra d'appuyer dans le bon sens

Les repreneurs sont des amis et je leur vend le fond de commerce très peu au vu du matériel, du fichier client, de la réputation des pages sur les réseaux sociaux etc?

Nous avons fait une estimation très rapide du matériel et autre puisque le prix de vente était déjà défini.

Je vais demander les coordonnées de leur notaire puisque apparemment c'est elle qui insiste pour avoir les avis d'imposition et tenter de trouver une solution.

encore merci de m'avoir consacré de votre temps