



ACTU SOCIALE

TEMPS DE TRAVAIL

Congé maternité : combien de temps ?

...Page 2



ACTU JURIDIQUE

VIE DE L'ENTREPRISE

Vente d'un local commercial :
priorité au locataire ?

...Page 6



ACTU FISCALE

ÉCONOMIE COLLABORATIVE

Des revenus imposables... ou exonérés ?

...Page 3

IMPÔT SUR LES BÉNÉFICES

Vendre un fonds de commerce : combien ça coûte ?

...Page 4



SOMMAIRE

ACTU SOCIALE page 2	Congé maternité : combien de temps ? Congé de paternité : combien de temps ?
ACTU FISCALE page 3	Économie collaborative : des revenus imposables... ou exonérés ? Achat-revente de bitcoins : quelle imposition ?
LE DOSSIER pages 4 et 5	Impôt sur les bénéfices Vendre un fonds de commerce : combien ça coûte ?
ACTU JURIDIQUE page 6	Encadrement des promotions : que préconise la DGCCRF ? Vente d'un local commercial : priorité au locataire ?
PATRIMOINE page 7	Bail d'habitation Colocation et paiement du loyer : tous solidaires ?
INDICATEURS page 7	Les chiffres importants à ne pas manquer
QUESTIONS/RÉPONSES page 8	Des réponses à vos questions
BON À SAVOIR page 8	Crise sanitaire et loyers professionnels : des avantages fiscaux pour les bailleurs ?
BRÈVES page 8	Cadeaux d'affaires et TVA : un nouveau seuil au 1 ^{er} janvier 2021 Report de la contribution à l'audiovisuel public

ÉDITO

La vente d'un fonds de commerce est une question cruciale à laquelle de nombreux entrepreneurs pourront un jour faire face et qui, fiscalement parlant, est loin d'être neutre.

Une telle opération génère le plus souvent ce que l'on appelle une « plus-value-professionnelle », c'est-à-dire un gain qui est taxé différemment selon que le vendeur est soumis à l'impôt sur les sociétés (IS) ou à l'impôt sur le revenu (IR).

La question se pose alors de savoir s'il est possible d'échapper à la taxation.

Et la réponse est positive, mais variable selon les situations et pour autant que de nombreuses conditions soient respectées.

Il existe principalement trois dispositifs d'exonération qui permettent de faire échapper à l'impôt tout ou partie du gain réalisé à l'occasion de la vente d'un fonds de commerce :

- une exonération qui est fonction du montant du chiffre d'affaires réalisé par l'entreprise qui cède le fonds de commerce ;
- une exonération qui dépend du prix de vente du fonds de commerce ;

- et une exonération qui intervient en cas de vente d'une entreprise dans le cadre du départ à la retraite du dirigeant.

Tous ces dispositifs supposent de respecter des conditions très précises que nous vous proposons de détailler dans le dossier central de ce nouveau numéro de votre revue trimestrielle.

S'agissant de dispositifs complexes qui, mal employés, peuvent être lourds de conséquences pour l'entrepreneur, l'ensemble des collaborateurs du cabinet se tient à votre disposition pour vous conseiller et vous apporter toutes les informations complémentaires utiles pour sécuriser cette étape importante dans la vie de l'entreprise.

Nous vous souhaitons une agréable lecture. ■

TEMPS DE TRAVAIL

Congé maternité : combien de temps ?

Lorsqu'une salariée est enceinte, cette dernière doit s'absenter plus ou moins longtemps de l'entreprise dans le cadre d'un congé maternité. Quelle est la durée de ce congé ? Quelles sont les obligations de son employeur vis-à-vis d'elle (et vice versa) ?

Toute salariée attestant être en état de grossesse doit pouvoir bénéficier, sans conditions, d'un congé de maternité, que ce soit avant (congé prénatal) ou après son accouchement (congé postnatal).

Congé maternité : une durée variable ?

La durée de ce congé varie en fonction du nombre d'enfants à charge de la salariée concernée et du nombre d'enfants à naître. La salariée peut également bénéficier d'un congé pathologique, sur attestation médicale, afin de prolonger, le cas échéant, le congé prénatal et le congé postnatal. La durée du congé maternité, en cas de naissance unique, est de seize semaines (26 semaines à partir du 3^e enfant), décomposée comme suit :

- six semaines de congé prénatal (8 semaines à partir du 3^e enfant) ;
- dix semaines de congé postnatal (18 semaines à partir du 3^e enfant).

En cas de naissances multiples (jumeaux, etc.), la durée

totale de ce congé est de 34 semaines (46 semaines si la salariée a déjà plus de deux enfants), décomposé comme suit :

- 12 semaines de congé prénatal (24 semaines si la salariée a plus de 2 enfants) ;
- 22 semaines de congé postnatal.

Notez que la durée du congé pathologique est de six semaines maximum (2 semaines de congé prénatal et quatre semaines de congé postnatal).

Ce congé est généralement pris d'un seul bloc. Notez par ailleurs qu'un congé supplémentaire peut être prévu par les conventions collectives, s'imputant après le congé légal.

Congé maternité = des obligations ?

La salariée doit impérativement informer son employeur de son intention de prendre son congé par courrier (lettre recommandée avec avis de réception ou lettre remise contre récépissé), en précisant la date à laquelle elle entend reprendre son poste. Elle doit également fournir un certificat médical.

Rien n'oblige une salariée à prendre l'ensemble de ces jours de congé. Elle doit cependant bénéficier d'une

période de huit semaines au total, dont six semaines après l'accouchement.

En matière de rémunération, l'employeur doit, dès le début du congé prénatal, compléter et envoyer aux organismes de Sécurité sociale compétents une attestation de salaire qui servira au calcul et au versement des indemnités journalières dont bénéficiera la salariée. La Sécurité sociale prenant le relai, l'employeur n'est donc en principe pas tenu de maintenir le salaire pendant le congé. Cela étant, un complément de salaire est souvent imposé par les conventions collectives, selon des modalités variables : maintien du salaire pendant tout ou partie du congé, condition d'ancienneté, etc. ■



La durée du congé de maternité varie de 16 semaines à 46 semaines en cas de naissances multiples, sans compter l'éventuel congé pathologique sur avis médical ni la convention collective qui peut prévoir un congé supplémentaire.

TEMPS DE TRAVAIL

Congé de paternité : combien de temps ?

La loi de financement de la Sécurité sociale pour 2021, publiée en décembre 2020, a prévu de rallonger mais aussi d'aménager le congé de paternité. Focus sur les nouvelles obligations en la matière pour les salariés en congé à compter du 1^{er} juillet 2021...

Jusqu'à présent, le père ainsi que, le cas échéant, le conjoint ou concubin salarié de la mère ou la personne salariée liée à elle par un Pacs, bénéficiait d'un congé de paternité d'une durée de 11 jours consécutifs (ou de 18 jours consécutifs en cas de naissances multiples), s'ajoutant au congé naissance de trois jours accordé par l'employeur.

Pour les naissances intervenant à compter du 1^{er} juillet 2021, ou celles qui, intervenant plus tôt, étaient prévues à compter de cette date, la durée du congé paternité passera à 25 jours calendaires (32 jours en cas de naissances multiples). Ce congé devra être pris dans les six mois suivant la naissance de l'enfant (contre quatre actuellement) et pourra être reporté au-delà des six mois, en cas d'hospitalisation de l'enfant ou de décès de la mère.

Autrefois facultatif, le salarié devra dorénavant impérativement informer son employeur de la date prévisionnelle de l'accouchement, par tout moyen et au moins un mois avant cette date

Congé de paternité : une obligation !

Une partie de ce congé de paternité sera désormais obligatoire. Ce congé, de 25 jours, est en effet composé :

- d'une période obligatoire de quatre jours calendaires consécutifs, faisant immédiatement suite au congé de naissance de trois jours également obligatoire ;
- d'une période de vingt et un jours calendaires (28 jours en cas de naissances multiples).

L'employeur aura l'interdiction d'employer le salarié pendant la période obligatoire de sept jours (4 jours + 3 jours), et ce même s'il n'a pas respecté son délai de prévenance quant à la date de l'accouchement et à la durée du congé. La période de congé obligatoire de quatre jours pourra être prolongée, à la demande du salarié, dans le cas où l'état de santé de l'enfant nécessite son hospitalisation immédiate après la naissance dans une unité de soins spécialisée.

Si auparavant le congé paternité devait être pris en un seul bloc, la période de congé de 21 jours pourra, désormais être fractionnée en deux périodes d'une durée minimale de cinq jours chacune. Dans cette situation, le salarié devra alors informer son employeur des dates de prise et des durées de la (ou des) période(s) de congés, au moins un mois avant le début de chacune de ces périodes.

Le salarié pourra bénéficier des indemnités journalières de Sécurité sociale (JSS) pendant l'ensemble de la période de congé paternité et ce, même si ce congé est fractionné. L'employeur n'a, en principe, quant à lui, pas à maintenir la rémunération du salarié (sauf dispositions contraires prévues dans la convention collective). ■



Autrefois facultatif, le congé de paternité est désormais obligatoire pour les naissances à compter du 1^{er} juillet 2021, passant à 25 jours (contre 11 auparavant). Deux choix s'offriront alors aux salariés : prendre la durée minimale de congé (7 jours) ou bénéficier de tout ou partie de ce congé, en une ou plusieurs fois.

ÉCONOMIE COLLABORATIVE

Des revenus imposables... ou exonérés ?

L'impôt sur le revenu (IR) est calculé sur la base des revenus perçus par le foyer fiscal, parmi lesquels figurent ceux issus de l'économie collaborative : quels sont-ils ? Sont-ils effectivement imposables ou peuvent-ils être exonérés d'impôt ?

L'impôt sur le revenu (IR) est calculé sur la base des revenus perçus par le foyer fiscal, c'est-à-dire des produits qui se renouvellent ou qui sont susceptibles de se renouveler (salaires, revenus des travailleurs indépendants, pensions, etc.), mais aussi des sommes qui présentent un caractère plus exceptionnel, comme le gain réalisé à l'occasion de la vente d'un bien immobilier, etc.

Parmi ces revenus imposables, il est possible de retrouver ceux issus de l'économie collaborative, c'est-à-dire ceux tirés des activités dites de « coconsommation », qui se caractérisent par un partage de frais entre les particuliers, qui se rendent des services : covoiturage, sorties de plaisance en mer, cocooking, etc.

Bien que ce type de revenus soit normalement imposable, il est admis de ne pas soumettre à l'impôt les revenus tirés d'activités de « coconsommation », dès lors que deux conditions impératives sont réunies. Lesquelles ?

Une exonération possible, sous réserve de respecter deux conditions

L'exonération d'IR porte tout d'abord sur les seuls revenus réalisés au titre du partage de frais perçus dans le cadre d'une « coconsommation », c'est-à-dire d'une prestation de services dont bénéficie également le particulier qui la propose et non pas seulement les personnes avec lesquelles les frais sont répartis.

En conséquence, les revenus tirés de la location d'un élément du patrimoine personnel d'une personne, comme la location de sa voiture ou de sa résidence, ne sont pas couverts par cette exonération.

Les revenus exonérés sont, par ailleurs, ceux qui n'excèdent pas le montant des coûts directs engagés à l'occasion de la prestation objet du partage de frais.

Ainsi, le montant perçu ne doit couvrir que les frais supportés à l'occasion du service rendu, à l'exclusion de tous les frais non directement imputables à la prestation en question, notamment les frais liés à l'achat, l'entretien ou l'utilisation personnelle du ou des biens supports de la prestation de services partagée. De même, les frais partagés ne doivent pas inclure la part de la personne qui propose le service.



Prenons l'exemple du covoiturage. Les revenus tirés de cette activité sont exonérés d'impôt sous réserve que le prix proposé couvre les seuls frais directement supportés à raison du déplacement en commun (carburant et péage) et ne comprenne pas la quote-part du conducteur. Ce qui suppose donc d'être en mesure de justifier de l'itinéraire parcouru dans le cadre du covoiturage et des frais correspondants.

Enfin, lorsque le revenu réalisé à l'occasion de la prestation de « coconsommation » excède le montant du partage de frais, il est imposable dès le premier euro. ■

Les revenus tirés d'une activité de « coconsommation », c'est-à-dire d'une prestation de services dont les frais sont partagés et dont bénéficie également la personne qui la propose, peuvent être exonérés d'impôts sur le revenu dès lors que leur montant n'excède pas celui du partage de frais.

CRYPTOMONNAIES

Achat-revente de bitcoins : quelle imposition ?

Les cryptomonnaies se définissent comme des « unités de compte virtuelles stockées sur un support électronique ». En clair, il s'agit de monnaies virtuelles qui permettent à des personnes d'échanger entre elles des biens ou des services, sans avoir à utiliser de monnaie ayant un cours légal : la plus connue est aujourd'hui le bitcoin.

Il est possible de se procurer des bitcoins de deux façons : soit en les achetant auprès d'une plateforme Web dédiée, soit en les obtenant gratuitement dans le cadre d'une participation au fonctionnement du système, ce que l'on appelle le « minage ».

Schématiquement, le « minage » de cryptomonnaies consiste, pour une personne, à mettre à disposition son ordinateur ou son serveur pour tenir le registre de la « blockchain », c'est-à-dire pour vérifier instantanément des milliers de transactions réalisées à l'aide de cette monnaie. Et en échange de cette mise à disposition, le « mineur » reçoit des bitcoins.

En cas de revente de bitcoin par un particulier le gain réalisé devra être soumis à l'impôt sur le revenu. Mais comment sera-t-il taxé ?

Une taxation au titre du prélèvement forfaitaire unique... mais pas seulement !

Depuis le 1^{er} janvier 2019, les plus-values réalisées à l'occasion de la vente de bitcoins par un particulier domicilié en France sont soumises à l'impôt sur le revenu (IR) au titre du prélèvement forfaitaire unique (aussi appelé « Flat tax ») au taux de 12,8 % auquel s'ajoutent les prélèvements sociaux au taux de 17,2 %, soit une imposition globale au taux de 30 %. Pour ce type de gain, il n'est pas possible d'opter pour l'application du barème progressif de l'IR.

Ce mode d'imposition ne s'applique qu'aux gains occasionnels liés à la vente de bitcoins ayant été achetés par le contribuable. Les gains occasionnels liés à la participation du particulier aux opérations de minage restent, quant à eux, soumis à l'IR dans la catégorie des bénéfices non commerciaux (BNC). Quant aux gains habituels, ils sont imposés, toujours à l'IR, mais dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC).

Précisons toutefois que si le gain annuel réalisé par le contribuable à l'occasion de la vente de cryptomonnaies est inférieur ou égal à 305 €, il sera exonéré d'impôt. Ce seuil est déterminé en tenant compte de l'ensemble des cessions imposables, et ce quelles que soient les

contreparties perçues à l'occasion de la vente (monnaies, biens ou services).

Les plus-values liées à la cession de bitcoins doivent être déclarées au moment du dépôt de la déclaration annuelle de revenus (formulaires n°2042) et le particulier devra notamment faire mention du prix de vente en détaillant, le cas échéant, les frais de cession qu'il a payés, le prix total d'achat du portefeuille d'actifs numériques et de la valeur globale du portefeuille d'actifs numériques évaluée au moment de la vente et le montant de la plus-value réalisée. ■



S'il est supérieur à 305 €, le gain occasionnel réalisé à l'occasion de la vente de bitcoins est soumis à l'impôt sur le revenu, soit au titre du prélèvement forfaitaire unique au taux de 30 %, soit au titre des BNC. Quant aux gains habituels, ils sont taxés dans la catégorie des BIC.

VENDRE UN FONDS DE COMMERCE : COMBIEN ÇA COÛTE ?

La vente d'un fonds de commerce inscrit à l'actif d'une entreprise ou d'une société génère, le plus souvent, un gain pour le vendeur qui a la nature d'une « plus-value professionnelle ». Mais qu'est-ce qu'une plus-value professionnelle ? Comment est-elle taxée ? Existe-t-il un moyen de faire échapper à la taxation le gain réalisé ?

Plus-value : un calcul précis à connaître

Une plus-value est le résultat de la différence positive entre le prix de vente du fonds de commerce et son prix d'achat. Mais ces notions nécessitent quelques précisions : que faut-il exactement prendre en compte ?

Le prix de vente s'entend du prix effectivement payé au vendeur, tel que mentionné dans l'acte de vente. Il convient de prendre en compte le prix de vente net, déduction faite des frais et taxes inhérents à l'opération de cession (par exemple les frais de courtage ou les commissions versées à un intermédiaire).

Lorsqu'il s'agit de déterminer le prix de vente d'un fonds de commerce, l'administration fiscale dispose d'un large pouvoir d'appréciation et s'attachera aux circonstances dans lesquelles la vente a été conclue. Ainsi, dans le cas où une vente a été consentie à un prix inférieur à la valeur réelle, elle rectifiera à due concurrence le montant de la plus-value en réajustant le prix de vente qu'elle estime être le bon.

Quant au prix d'achat, il correspond soit au prix d'acquisition payé par le vendeur au moment où il a lui-même acheté le fonds (déduction faite des rabais, remises, escomptes, taxes non récupérables, frais engagés pour la mise en état d'utilisation, etc.), soit, en l'absence d'achat, au prix de revient.

Le prix de revient correspond à la valeur nette comptable du bien qui sert de base, le cas échéant, au calcul de l'amortissement.

Comment sont taxées les plus-values professionnelles ?

La plus-value professionnelle réalisée à l'occasion de la vente d'un fonds de commerce est taxée différemment selon que le vendeur est soumis à l'impôt sur le revenu (IR) ou à l'impôt sur les sociétés (IS).

Si le vendeur du fonds de commerce est soumis à l'IR

La plus-value réalisée par une entreprise soumise à l'IR est taxée différemment :

- selon la nature du bien vendu : on distingue ici les biens incorporels (comme le fonds de commerce), non amortissables en principe, et les biens corporels (comme le matériel) amortissables ;
- selon la durée pendant laquelle le bien vendu a été détenu.

Si le bien vendu est détenu depuis moins de deux ans, la plus-value sera taxée selon le régime du court terme, quelle que soit sa nature (amortissable ou non amortissable).

Si le bien est détenu depuis plus de deux ans, la plus-value sera taxée :

- selon le régime du court terme dans la limite des amortissements pratiqués et selon le régime du long terme au-delà, pour les biens amortissables ;
- selon le régime du long terme, pour les biens non amortissables.

Pour les plus-values nettes à court terme, l'impôt est calculé suivant application du barème progressif de l'IR.

Pour les plus-values nettes à long terme, en revanche, l'impôt est calculé en appliquant au montant de la plus-value taxable (après imputation des moins-values de même nature et du déficit d'exploitation ou du déficit reportable) un taux réduit fixé à 12,8 %, auquel il faut ajouter les prélèvements sociaux au taux de 17,2 %, soit une imposition globale au taux de 30 %.

Si le vendeur du fonds de commerce est soumis à l'IS

Les plus-values professionnelles réalisées par les entreprises ou les sociétés soumises à l'IS sont exclues du régime des plus ou moins-values à long terme. Plus simplement, il ne sera tenu compte ni de la durée de détention ni du caractère amortissable ou non du bien cédé.

La plus-value dégagée sera incluse dans le résultat fiscal de la société, donc soumise à l'IS au taux de droit commun. Il sera possible, le cas échéant, de bénéficier du taux réduit d'IS fixé à 15 %, dans la limite de 38 120 € de gain si :

- le chiffre d'affaires de la société n'excède pas 10 M€ ;
- le capital, entièrement libéré, est détenu pour 75 % au moins par des personnes physiques (ou par une ou des sociétés répondant elle(s)-même(s) à ces critères).

Est-il possible d'échapper à la taxation ?

Il existe trois dispositifs d'exonération qui permettent, toutes conditions par ailleurs remplies, de faire échapper à l'impôt tout ou partie du gain réalisé à l'occasion de la vente d'un fonds de commerce : une exonération qui est fonction du montant du chiffre d'affaires réalisé par l'entreprise, une exonération qui dépend du prix de vente et une exonération qui intervient en cas de vente d'une entreprise dans le cadre du départ à la retraite du dirigeant.

Une exonération d'impôt qui dépend du montant du chiffre d'affaires réalisé par l'entreprise

Ce mécanisme d'exonération dépend uniquement du montant du chiffre d'affaires (CA) réalisé par l'entreprise : le prix de vente est ici sans incidence.

Concrètement, la plus-value réalisée à l'occasion de la vente du fonds sera totalement exonérée d'impôt si le CA moyen de l'entreprise, apprécié hors taxes, n'excède pas 250 000 € (pour les activités de vente de biens, de marchandises ou la fourniture de logement) ou 90 000 € (pour les activités de prestation de services et de loueur en

meublé professionnel).

Si le CA excède ces seuils, mais est inférieur à 350 000 € (pour les activités de vente de biens, de marchandises ou la fourniture de logement) ou 126 000 € (pour les activités de prestation de services et de loueur en meublé professionnel), la plus-value réalisée pourra bénéficier d'une exonération dégressive.

Si l'entreprise exerce une activité mixte, par exemple une activité de vente de biens et une activité de prestation de services, l'exonération totale d'impôt sur la plus-value réalisée sera acquise si le montant total des recettes n'excède pas 250 000 € et si le montant total des recettes propres à la seule activité de prestations de services n'excède pas 90 000 €.

Ce mécanisme d'exonération, plutôt avantageux, est réservé aux entreprises soumises à l'IR. Il ne s'applique donc pas à celles soumises à l'IS.

Pour pouvoir en bénéficier, l'entreprise doit exercer une activité commerciale, artisanale, libérale, agricole ou industrielle. Par ailleurs, cette activité doit avoir été exercée à titre professionnel pendant une durée minimale de cinq ans avant la vente, cette condition d'exercice de l'activité à titre professionnel étant impérative : si le fonds de commerce qui est vendu a par exemple été placé en location-gérance dans les cinq ans qui précèdent la cession, l'exonération d'impôt ne sera pas applicable.

Enfin, ce délai de cinq ans est décompté à partir du début d'activité, c'est-à-dire à partir de la création ou de l'acquisition du fonds exploité et jusqu'à la date de clôture de l'exercice au titre duquel la vente a été réalisée.

Une exonération d'impôt qui dépend du prix de vente

L'exonération d'impôt qui dépend du prix de vente ne concerne que les gains réalisés à l'occasion de la vente ou de la transmission à titre gratuit du fonds de commerce ou de la branche complète d'activité (à l'exception des immeubles d'exploitation), sous réserve que la valeur des éléments transmis ou cédés n'excède pas un certain seuil.

Pour mémoire, une branche complète d'activité se définit comme l'ensemble des éléments d'actif et de passif d'une division d'une entreprise ou d'une société qui constituent, du point de vue de l'organisation, une exploitation autonome, c'est-à-dire un ensemble capable de fonctionner par ses propres moyens. Cela suppose que la transmission englobe le transfert effectif du personnel et des moyens matériels nécessaires à la poursuite d'une exploitation autonome de l'activité, eu égard à la nature de l'activité et à la spécificité des emplois requis qui lui sont affectés.

Dans le cadre de ce dispositif, la plus-value réalisée sera totalement exonérée d'impôt si la valeur des éléments transmis n'excède pas 300 000 €. Si le prix de vente excède ce seuil de 300 000 €, tout en étant inférieur à 500 000 €, le gain réalisé par l'entreprise pourra bénéficier d'une exonération dégressive.

Cette exonération d'impôt concerne tant les entreprises soumises à l'IR que celles soumises à l'IS, sous réserve, pour ces dernières, qu'elles répondent à la définition d'une petite ou moyenne entreprise (PME) au sens communautaire,



c'est-à-dire qu'elles doivent employer moins de 250 salariés et réaliser un CA inférieur à 50 M€ ou un total de bilan inférieur à 43 M€.

Pour pouvoir en bénéficier, l'entreprise doit exercer une activité commerciale, artisanale, libérale, agricole ou industrielle. Là encore, l'activité doit avoir été exercée pendant une durée minimale de cinq ans avant la réalisation de la vente.

Si l'activité cédée fait l'objet d'un contrat de location-gérance, elle pourra quand même bénéficier de l'exonération d'impôt, sous réserve qu'elle ait été exercée pendant au moins cinq ans au moment de la mise en location et que la transmission soit faite au profit du locataire.

Dernier point qu'il est important de relever : pour pouvoir bénéficier de l'exonération d'impôt, il ne doit pas y avoir de lien de dépendance entre le vendeur et l'acquéreur. En pratique, il ne faut donc pas que le vendeur possède le contrôle de l'entreprise qui se porte acquéreur de l'activité vendue.

Une exonération d'impôt en cas de cession réalisée dans le cadre d'un départ à la retraite

Ce dispositif, particulièrement avantageux sur le plan fiscal, n'intéresse que les entreprises

individuelles relevant de l'IR et ce, quel que soit leur régime d'imposition.

L'exonération ne s'applique qu'en cas de cession d'entreprise, c'est-à-dire en cas de vente portant sur l'ensemble des éléments qui sont affectés à l'exercice de l'activité professionnelle : si le vendeur ne cède qu'une branche complète d'activité, il ne pourra pas prétendre au bénéfice de cet avantage fiscal. En pratique, l'administration considère qu'il y a cession d'entreprise à partir du moment où le repreneur poursuit l'activité à l'identique.

Ce dispositif d'exonération suppose, là encore, le respect de conditions précises :

- l'entreprise cédée doit répondre à la définition des PME communautaires et doit donc employer moins de 250 salariés et réaliser un CA inférieur à 50 M€ ou un total de bilan inférieur à 43 M€ ;
- l'activité cédée doit être de nature commerciale, artisanale, industrielle, libérale ou agricole et doit être exercée à titre professionnel ;
- l'activité doit avoir été exercée pendant une durée minimale de cinq ans avant la vente ;
- il ne doit pas y avoir de lien de dépendance entre le vendeur et l'acquéreur ;

- le dirigeant doit cesser toute activité dans l'entreprise cédée et doit faire valoir ses droits à la retraite dans les deux ans qui suivent ou qui précèdent la vente.

Si l'activité cédée a fait l'objet d'un contrat de location-gérance, elle pourra bénéficier de l'exonération d'impôt, sous réserve qu'elle ait été exercée pendant au moins cinq ans au moment de la mise en location, et que la vente soit faite au profit du locataire.

Pour autant que l'ensemble des conditions requises soient respectées, la plus-value réalisée à l'occasion de la vente du fonds de commerce échappe totalement à l'impôt. Elle reste néanmoins soumise aux prélèvements sociaux.

Enfin, cette exonération ne couvre pas toute la plus-value réalisée : restent effectivement soumis à l'impôt les gains réalisés lors de la vente de l'actif circulant (généralement les stocks) et des biens immobiliers de l'entreprise. ■

Si la plus-value réalisée à l'occasion de la vente d'un fonds de commerce est normalement soumise à l'impôt sur les bénéfices (IR ou IS), il existe trois dispositifs d'exonération qui permettent, sous réserve du respect de nombreuses conditions, d'échapper totalement ou partiellement à la taxation.

VIE DE L'ENTREPRISE

Encadrement des promotions : que préconise la DGCCRF ?

Pour s'adapter aux nouvelles pratiques qu'elle constate en matière de vente promotionnelle, la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) vient de publier de nouvelles lignes directrices* pour expliquer les modalités d'application des règles permettant l'encadrement des promotions. Que prévoient-elles ?

Pour mémoire, une vente promotionnelle permet de consentir une réduction sur certains produits dans le but de dynamiser les ventes d'une entreprise.

Si cette pratique est parfaitement légale, elle est toutefois strictement encadrée par les autorités afin d'éviter toutes pratiques trompeuses (telle que la création d'une confusion avec un autre bien, un autre service ou une autre marque, l'application d'un prix bas, voire très bas, sur un produit indisponible, etc.).

Pour accompagner les professionnels concernés par le respect de cette réglementation, la DGCCRF a récemment publié les nouvelles lignes directrices expliquant les modalités d'application de celle-ci.

Les lignes directrices de la DGCCRF

Pour rappel, il existe un dispositif spécifique d'encadrement en valeur (en fonction du prix de vente) et en volume (en fonction du nombre de marchandises mises en promotion) des avantages promotionnels, immédiats ou différés, qui permettent la réduction du prix de vente au consommateur des denrées alimentaires ou des produits destinés à l'alimentation des animaux de compagnie.

Les lignes directrices de la DGCCRF prévoient notamment la liste des opérations promotionnelles entrant dans le champ d'application de cette réglementation (offres avec annonce d'une réduction de prix chiffrée, offres assorties d'une augmentation de quantité offerte, etc.) et celles qui en sont exclues (cagnottage non affecté à un produit, pratiques de prix présentés comme avantageux pour le consommateur sans annonces de réductions de prix chiffrées mais avec des annonces du type « prix choc », « prix bas », etc.).

La DGCCRF apporte également diverses précisions sur les modalités de mise en œuvre des relations contractuelles entre le fournisseur et le distributeur dans le cadre d'une promotion en volume. Celles-ci concernent notamment leurs obligations respectives (mise en place d'outils de suivi pour justifier le volume de produits vendus en promotion, modalités de calcul du chiffre d'affaires prévisionnel, etc.) et les modalités de calcul du volume maximum de marchandises concernées par la promotion.

Enfin, les préconisations de la DGCCRF effectuent également un rappel sur :

- la possibilité d'une dérogation à l'encadrement en volume des promotions pour certaines denrées ou catégories de denrées alimentaires dont la vente est saisonnière ;
- l'interdiction d'utiliser le mot « gratuit » dans le cadre d'une offre promotionnelle sur l'ensemble des produits alimentaires, pour éviter d'influencer le comportement des consommateurs. ■



Les ventes promotionnelles font l'objet d'une réglementation stricte destinée à limiter les pratiques commerciales trompeuses. Pour accompagner les commerçants et distributeurs concernés par celle-ci, la DGCCRF vient de publier de nouvelles lignes directrices précisant ses modalités d'application.

* Lignes directrices de la DGCCRF du 20 avril 2021

VIE DE L'ENTREPRISE

Vente d'un local commercial : priorité au locataire ?

La vente d'un local commercial est un enjeu de taille pour le professionnel qui en est locataire puisqu'elle est susceptible de bouleverser la poursuite de son activité. Pour éviter cela, la loi prévoit que le locataire commercial peut bénéficier, toutes conditions remplies, d'un droit de préemption. Que faut-il savoir à ce sujet ?

Pour mémoire, les dispositions légales encadrant la mise en place d'un bail commercial sont particulièrement protectrices du locataire : elles lui permettent notamment de bénéficier de divers droits parmi lesquels figurent le droit au renouvellement de son bail, mais aussi le droit de préempter la vente du local qu'il loue.

L'objectif est simple : permettre au professionnel d'acheter en priorité le local commercial dont il est locataire en vue de garantir la continuité de son activité.

En pratique, le bailleur qui envisage de vendre le local à usage commercial ou artisanal loué est tenu d'en informer son locataire par le biais d'un courrier écrit (soit envoyé par lettre recommandée avec avis de réception, soit remis en main propre contre récépissé ou émargement), dont le contenu doit présenter certaines mentions obligatoires.

Cette notification vaut offre de vente du local au profit du locataire, qui dispose alors d'un délai d'un mois pour se prononcer sur son intention ou non de préempter la vente du bien.

Si la réponse du locataire est positive, la vente doit avoir lieu dans les deux mois qui suivent. Ce délai est toutefois repoussé à quatre mois dans le cas où le locataire accepte l'offre de vente sous condition d'obtenir un prêt bancaire pour financer son achat.

Le délai de préemption accordé au locataire commercial, qui est donc un dispositif particulièrement protecteur pour celui-ci, n'a toutefois pas vocation à s'appliquer dans toutes les situations.

Il est ainsi exclu :

- en cas de cession unique de plusieurs locaux d'un ensemble commercial ;
- en cas de cession unique de locaux commerciaux distincts ;
- en cas de cession d'un local commercial au copropriétaire d'un ensemble commercial ;
- en cas de cession d'un local au conjoint du bailleur, ou à l'un de ses ascendants ou descendants (ou à son conjoint) ;
- et enfin en cas de cession globale d'un immeuble comprenant des locaux commerciaux.

Une précision (récente) du ministre de l'Économie et des Finances

Interrogé sur ce dernier cas de figure, le ministre de l'Économie

a récemment précisé* que, selon lui, le locataire commercial ne bénéficie pas non plus d'un droit de préemption dans le cas où l'immeuble vendu fait l'objet d'une cession globale et qu'il ne comprend pas plusieurs, mais un seul local commercial.

Dans cette situation, le bailleur serait donc libre de procéder à la vente globale de l'immeuble.

Le ministre souligne par ailleurs que si le juge venait à avoir une interprétation contraire à la sienne, le législateur serait alors tenu de modifier la loi en ce sens.

Reste à savoir si cette position sera suivie par le juge... ■



Le locataire d'un local commercial bénéficie du droit de préempter la vente de celui-ci. Cette faculté, particulièrement protectrice pour lui, est toutefois exclue dans de nombreux cas de figure, notamment celui d'une cession globale de l'immeuble comprenant des locaux commerciaux.

* Réponse ministérielle Marseille, Sénat, du 22 avril 2021 n° 21155

BAIL D'HABITATION

Colocation et paiement du loyer : tous solidaires ?

Lorsque plusieurs personnes décident de louer ensemble un logement, ils sont dits « colocataires ». Dans cette situation, le bailleur du logement peut exiger l'insertion au bail d'une clause de « solidarité », qui contraint le ou les colocataires qui quitteraient le logement en cours de bail au paiement du loyer et des charges pendant un certain laps de temps. Combien de temps exactement ?

La colocation est la situation dans laquelle plusieurs personnes décident, d'un commun accord, de louer ensemble un logement d'habitation.

Fréquemment répandue, cette pratique est toutefois strictement encadrée par les textes de loi et nécessite notamment la rédaction d'un contrat de bail conforme aux dispositions en vigueur.

La situation de colocation peut donner lieu à deux cas de figures :

- la signature d'un contrat de location par colocataire ;
- ou la signature d'un seul et unique contrat de bail pour l'ensemble des colocataires.

Pour sécuriser sa situation, le bailleur a la possibilité d'inclure au bail une clause de solidarité entre les colocataires qui les rend tous redevables de la totalité du loyer et des charges dues pendant toute la durée du

bail, mais aussi, dans certains cas, pendant un certain laps de temps suivant leur départ du logement.

En pratique, il s'agit donc de la situation où l'un des colocataires solidaires quitte les lieux en cours de bail, après avoir délivré un congé en bonne et due forme au bailleur.

Dans ce cas, la loi prévoit que le colocataire sortant reste tenu au paiement du loyer et des charges dues :

- jusqu'à la date d'effet de son congé régulièrement délivré et lorsqu'un nouveau colocataire figure au bail ;
- ou, à défaut, à l'expiration d'un délai de six mois à compter de la date d'effet de son congé.

Un rappel (utile) du juge

Le contenu de cette règle vient justement de faire l'objet d'un rappel par le juge*.

Dans une récente affaire, deux personnes signent un contrat de colocation pour un logement d'habitation dans lequel est insérée une clause de solidarité entre les locataires. Peu de temps après, l'un des

colocataires décide de quitter le logement en cours de bail et délivre régulièrement son congé au bailleur sans être remplacé par un autre colocataire.

Neuf mois plus tard, le second colocataire quitte les lieux, en laissant derrière lui de nombreuses dégradations locatives.

Mécontent, le bailleur décide de lui réclamer ainsi qu'au premier colocataire la totalité du remboursement des sommes dues.

Mais le premier colocataire refuse de régler la somme réclamée : il rappelle en effet que la solidarité des colocataires s'éteint six mois après la date d'effet du congé de l'un d'eux.

Par conséquent, le coût des dégradations locatives, qui ont été constatées postérieurement à la fin de cette période de solidarité de six mois ne peut être mis à sa charge.

Ce que confirme le juge, qui a donc rejeté la demande d'indemnisation du bailleur le concernant. ■

Les colocataires d'un logement d'habitation dont le bail contient une clause de solidarité sont tenus au paiement solidaire du loyer et des charges locatives pendant toute la durée du bail, mais également (sauf exception) pour une période de six mois à compter de la date d'effet de leur congé s'il intervient en cours de bail.

*Arrêt de la Cour de cassation, 3^e chambre civile, du 8 avril 2021, n° 19-23343

INDICATEURS

INDICE DES PRIX À LA CONSOMMATION (ENSEMBLE DES MÉNAGES)

Période	Indice	Variation mensuelle	Hausse des prix sur 1 an
Février 2021	105,12	+ 0,0 %	+ 0,6 %
Mars 2021	105,75	+ 0,6 %	+ 1,1 %
Avril 2021	105,86	+ 0,1 %	+ 1,2 %
Mai 2021	106,20	+ 0,3 %	+ 1,4 %

INDICE DU COÛT DE LA CONSTRUCTION

Période	Indice	Variation sur 1 an
4 ^e trimestre 2020	1795	+ 1,47 %
3 ^e trimestre 2020	1765	+ 1,09 %
2 ^e trimestre 2020	1753	+ 0,40 %
1 ^{er} trimestre 2020	1770	+ 2,43 %
4 ^e trimestre 2019	1769	+ 3,88 %

INDICE DES LOYERS COMMERCIAUX

Période	Indice	Variation sur 1 an
4 ^e trimestre 2020	115,79	- 0,32 %
3 ^e trimestre 2020	115,70	+ 0,09 %
2 ^e trimestre 2020	115,42	+ 0,18 %
1 ^{er} trimestre 2020	116,23	+ 1,39 %
4 ^e trimestre 2019	116,16	+ 1,84 %

INDICE DES LOYERS DES ACTIVITÉS TERTIAIRES

Période	Indice	Variation sur 1 an
4 ^e trimestre 2020	114,06	- 1,19 %
3 ^e trimestre 2020	114,23	- 0,54 %
2 ^e trimestre 2020	114,33	- 0,12 %
1 ^{er} trimestre 2020	115,53	+ 1,45 %
4 ^e trimestre 2019	115,43	+ 1,88 %

PLAFOND DE LA SÉCURITÉ SOCIALE POUR 2021

PLAFONDS DE SALAIRES PAR PÉRIODICITÉ DE PAIE PÉRIODE DE RÉFÉRENCE : 01.01.2021 AU 31.12.2021

Année	Trimestre	Mois	Quinzaine	Semaine	Jour	Heure*
41 136 €	10 284 €	3 428 €	1 714 €	791 €	189 €	26 €

*pour une durée de travail inférieure à 5 heures

TAUX DES COMPTES COURANTS D'ASSOCIÉS

Date de clôture de l'exercice de 12 mois	Taux maximum
28 février 2021	1,17 %
31 mars 2021	1,18 %
30 avril 2021	1,19 %
31 mai 2021	1,19 %

BARÈME TITRES-RESTAURANT AU 1^{ER} JANVIER 2021

Exonération maximale de la participation patronale	Valeur du titre ouvrant droit à l'exonération maximale
5,54 €	Entre 9,23 € et 11,08 €

INDICE DE RÉFÉRENCE DES LOYERS

Période	Indice	Variation sur 1 an
1 ^{er} semestre 2021	130,52	+ 0,09 %
4 ^e trimestre 2020	130,52	+ 0,20 %
3 ^e trimestre 2020	130,59	+ 0,46 %
2 ^e trimestre 2020	130,57	+ 0,66 %
1 ^{er} trimestre 2020	130,57	+ 0,92 %

TAUX MOYEN DE RENDEMENT DES OBLIGATIONS DES SOCIÉTÉS PRIVÉES (TMOP)

ANNÉE	TAUX
2 ^e trimestre 2020	- 0,02 %
1 ^{er} semestre 2020	0,20 %
2 ^e semestre 2019	0,12 %
1 ^{er} semestre 2019	0,62 %

MONTANT DU SMIC ET DU MINIMUM GARANTI AU 1^{ER} JANVIER 2021

Salaire minimum de croissance (Smic)		
Date d'effet	Smic horaire	Smic base 35 h par semaine
01.01.2021	10,25 €	1 554,58 €
Montant du minimum garanti		
Date de d'effet	Montant	
01.01.2021	3,65 €	

TAUX DE L'INTÉRÊT LÉGAL POUR LE 1^{ER} SEMESTRE 2021

Période	TAUX
Pour les créances des personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels	3,14 %
Pour tous les autres cas	0,79 %

INDEX DU BÂTIMENT - BT01 - Tous corps d'état

Période	Index
Mars 2021	116,1
Février 2021	115,2
Janvier 2021	114,4
Décembre 2020	113,6
Novembre 2020	113,2

INDICE SYNTEC

Période	Taux
Avril 2021	2751
Mars 2021	2746
Février 2021	2751
Janvier 2021	2750

QUESTIONS/RÉPONSES



En raison de la crise sanitaire, une entreprise spécialisée dans la vente de biens n'arrive pas à obtenir le paiement de ses factures, ses clients rencontrant d'importantes difficultés financières.

Mais elle a déjà reversé à l'administration fiscale la TVA collectée sur ces factures.

Parce que ses clients ne règlent pas leurs factures, l'entreprise est-elle autorisée à récupérer la TVA déjà reversée à l'administration fiscale ?

L'entreprise peut effectivement récupérer la TVA déjà reversée à l'administration, dès lors que les deux conditions suivantes sont réunies :

- elle doit faire état d'une créance devenue « définitivement irrécouvrable » ;
- et elle doit justifier, auprès de l'administration fiscale, de la rectification préalable de la facture initiale.

Retenez que cette demande de récupération de la TVA doit être faite au plus tard le 31 décembre de la deuxième année qui suit celle au cours de laquelle l'entreprise a eu connaissance de la défaillance de son client. ■

Trois associés d'une société civile immobilière (SCI) s'aperçoivent que le procès-verbal de l'assemblée générale ne contient pas le contenu du vote individuel de chaque associé.

Considérant qu'il s'agit là d'une irrégularité, ils décident de demander l'annulation du procès-verbal en question. Mais est-ce possible ?

Non.

Le juge* a rappelé récemment à ce sujet que si la loi impose que le procès-verbal d'assemblée générale mentionne le résultat des votes, elle n'exige toutefois pas qu'il y soit indiqué la position de chaque associé votant, notamment dans le but de conserver l'anonymat et le secret des votes. ■

* Arrêt de la Cour de cassation, 3^e chambre civile, du 12 mai 2021, n° 19-21725

Gérant un restaurant, j'ai pris l'habitude d'embaucher de nombreux jeunes lors des congés d'été.

Certains de ces jeunes revenant plusieurs années d'affilée, je me demande s'il faut prendre en compte une ancienneté et, le cas échéant, comment ?

L'ensemble des durées des contrats de travail à caractère saisonnier successifs effectués dans une même entreprise doivent être pris en compte pour calculer l'ancienneté d'un salarié.

Mais, pour être considéré comme successifs, les contrats doivent, en principe, être peu espacés (délai de carence).

Cependant, dans certaines branches où l'emploi saisonnier est particulièrement développé, en l'absence d'accord collectif (d'entreprise ou de branche), les contrats saisonniers effectués dans une même entreprise peuvent être considérés comme successifs lorsqu'ils sont conclus sur une ou plusieurs saisons, y compris lorsqu'ils ont été interrompus par des périodes sans activité dans cette entreprise. ■

Depuis le 9 juin 2021, la plupart des salariés sont revenus en présentiel au bureau, à hauteur de quelques jours par semaine.

Pour célébrer les différents événements qui ont pu intervenir pendant les différents confinements (naissance, anniversaire, etc.), est-il possible d'organiser un pot dans les locaux de l'entreprise ?

La nouvelle version du protocole sanitaire autorise, depuis le 9 juin 2021, l'organisation de « moments de convivialité » réunissant les salariés en présentiel, sous réserve du respect des gestes barrières (port du masque, mesures d'aération/ventilation des locaux, règles de distanciation, etc.).

Il est toutefois préconisé que ces moments de convivialité se déroulent en extérieur et ne réunissent pas plus de 25 personnes. ■

BON À SAVOIR !

CRISE SANITAIRE ET LOYERS PROFESSIONNELS : DES AVANTAGES FISCAUX POUR LES BAILLEURS ?

Dans le cadre de la crise sanitaire actuelle, pour inciter les bailleurs commerciaux à soutenir les entreprises locataires particulièrement impactées par la crise, et donc à renoncer à percevoir certains de leurs loyers, deux dispositifs fiscaux cumulables ont été mis en place. Lesquels ?

Un crédit d'impôt exceptionnel

Les bailleurs, particuliers ou sociétés domiciliés en France peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt pour les abandons ou renoncements définitifs de loyers (hors accessoires) échus au titre du mois de novembre 2020, consentis au plus tard le 31 décembre 2021, au profit d'entreprises locataires qui remplissent les conditions suivantes :

- louer des locaux qui font l'objet d'une interdiction d'accueil du public au cours de la période de confinement courant du 30 octobre au 15 décembre 2020, ou exercer son activité principale dans les secteurs de l'hôtellerie, des cafés, de la restauration, de la culture ou de l'événementiel particulièrement touchés par les conséquences économiques, financières et sociales de la propagation de l'épidémie de Covid-19 ; l'exercice d'une activité de livraison et de retraits de commande ne fait pas obstacle au bénéfice de l'avantage fiscal ;
- avoir un effectif de moins de 5 000 salariés ;
- ne pas être en difficulté au 31 décembre 2019, au sens de la réglementation européenne ;
- ne pas être en liquidation judiciaire au 1^{er} mars 2020.

Ce crédit d'impôt est égal à 50 % de la somme totale des abandons ou renoncements de loyers.

Une déduction des résultats imposables

Les abandons de loyers consentis à des entreprises locataires entre le 15 avril 2020 et le 30 juin 2021 ne sont pas pris en compte pour la détermination des revenus imposables du bailleur, qu'il s'agisse d'un particulier ou d'une entreprise.

Concrètement, si le bailleur :

- est imposé à l'impôt sur le revenu (IR) dans la catégorie des revenus fonciers, les loyers auxquels il a renoncé ne constituent pas un revenu imposable ;
- est imposé à l'impôt sur le revenu (IR) dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) ou à l'impôt sur les sociétés (IS), les abandons de loyers constituent des charges déductibles ;
- est imposé à l'impôt sur le revenu (IR) dans la catégorie des bénéfices non commerciaux (BNC), les loyers abandonnés ne constituent pas des recettes imposables ; pour les bailleurs qui relèvent du régime des créances acquises et des dépenses engagées, le bénéfice imposable est déterminé après déduction de ces abandons de loyers.

Pour éviter les dérives, le gouvernement a toutefois prévu d'exclure du bénéfice de cet avantage temporaire les abandons de loyers consentis par un bailleur à une entreprise qui lui est liée. ■

BRÈVES

CADEAUX D'AFFAIRES ET TVA : UN NOUVEAU SEUIL AU 1^{ER} JANVIER 2021

En principe, il n'est pas possible de récupérer la TVA payée à l'occasion de l'achat de cadeaux d'affaires puisque ces cadeaux, par définition, n'entraînent pas, pour l'entreprise, de chiffre d'affaires imposable à la TVA.

Par exception, il est toutefois possible de la récupérer dès lors que la valeur du cadeau n'excède pas, par an et par bénéficiaire, un montant fixé à 73 €

TTC depuis le 1^{er} janvier 2021 (au lieu de 69 € TTC).

Notez que cette tolérance vaut pour les cadeaux achetés, mais aussi pour ceux qui sont prélevés dans les stocks de l'entreprise. ■

REPORT DE LA CONTRIBUTION À L'AUDIOVISUEL PUBLIC

À titre exceptionnel, les entreprises du secteur de l'hôtellerie, des cafés et de la restauration, ainsi que les salles de sport, peuvent bénéficier d'un report de déclaration et de paiement de trois mois de la contribution à l'audiovisuel public (CAP).

Les entreprises soumises au régime réel normal pourront donc déclarer

et payer leur CAP à l'appui de leur déclaration mensuelle ou trimestrielle de TVA déposée en juillet 2021. Quant à celles soumises au régime simplifié d'imposition, elles devront le faire par l'intermédiaire d'une déclaration annuelle complémentaire mentionnant uniquement la CAP, à déposer en juillet 2021. ■

