

DOSSIER

Vendre ou transmettre son camping

COMMENT RÉUSSIR LA TRANSMISSION DE SON ENTREPRISE

Transmission à un tiers ou transmission familiale, la cession d'un camping mérite une préparation rigoureuse afin d'opérer dans la sérénité et aboutir à une issue satisfaisante. Pour aider les propriétaires de campings à réussir cette transmission, le cabinet Parturier Avocat a organisé un premier webinaire dont *Décisions* se fait l'écho.

Antoinette de Prévoisin

Chaque année, environ 200 campings changent de main tandis que d'autres connaissent une réorganisation interne familiale avec la transmission de l'entreprise d'une génération à l'autre. L'achat d'un camping est un exercice que maîtrisent aujourd'hui certains acteurs de l'hôtellerie de plein air tels que les groupes de campings qui grossissent leurs rangs régulièrement par l'acquisition de nouvelles structures. Côté vendeurs, l'exercice de cession est une expé-

rience plus rare, et pour certains unique, qui nécessite d'être accompagnée.

C'est dans cette perspective qu'un webinaire a été organisé le 17 décembre 2020 par le cabinet Parturier Avocat. Près d'une centaine d'exploitants de campings ayant un projet de vente ou de transmission familiale ont participé depuis les quatre coins de la France à cette conférence en ligne intitulée : « Comment réussir la transmission de son entreprise dans l'hôtellerie de plein air ». Pendant plus d'une heure, Maître Arnaud Parturier, avocat au barreau d'Aix-en-Provence, spécialiste en droit des sociétés et expert dans le secteur de l'hôtellerie de plein air (www.parturier-avocats.fr), et son invité, Maître Matthieu Leduc, notaire à Aix-en-Provence, département entreprise et fiscalité (Althémis-Excen), ont exposé les différents enjeux à prendre en compte pour réussir une telle opération.

S'entourer d'experts

« La réussite de la vente de son camping est un terme subjectif. Elle ne se résume pas à l'obtention de la contrepartie financière du bien la plus importante possible. La vente sera d'autant plus réussie qu'elle se réalisera dans des conditions sereines et que l'acheteur ne viendra



©AdobeStock



Maître Arnaud Parturier.

pas, plus tard, rechercher votre responsabilité pour diverses raisons », expliquait en préambule Maître Parturier, après avoir donné l'exemple d'un litige portant sur un défaut d'information. « Le chef d'entreprise, quelles que soient ses qualités, ne maîtrise pas toujours l'ensemble des composantes de son dossier, à savoir les problématiques d'urbanisme, de construction, de conformité, la situation sociale et fiscale de son entreprise... Et s'il est pris en défaut d'information par l'acheteur, celui-ci peut le mettre dans une position de faiblesse, qui aura pour conséquence des renégociations aboutissant par exemple à une réduction du prix ou une demande de garantie(s) supplémentaire(s). »

Une transmission est une opération unique, longue, complexe et parfois perturbante. Elle nécessite un accompagnement, une équipe interactive, experte et pluridisciplinaire, dont l'exploitant est le coordonnateur. « Vous restez le décideur, vous tranchez, mais vous devez déléguer. Vous pouvez compter sur votre avocat,



Maître Matthieu Leduc.

vos expert-comptable, votre notaire, faire appel à des experts immobiliers, des commissaires aux comptes, de façon à obtenir l'information la plus large possible », poursuit l'avocat.

Travail personnalisé et sur mesure

« La transmission est en effet un processus complexe », confirme Matthieu Leduc, notaire et fiscaliste spécialisé dans l'accompagnement des chefs d'entreprise sur les questions de restructuration patrimoniale et de transmission. « On va devoir gérer des problématiques de nature diverse qui impliquent un travail d'équipe et qui doit être personnalisé et transparent. » Le notaire commence par écouter l'exploitant de camping, afin d'analyser la situation familiale et la situation patrimoniale. Il va écouter l'exploitant formaliser son objectif et définir différents scénarios pour atteindre cet objectif dans les meilleures conditions juridiques et fiscales possibles. « Dans ce cadre-là, nous sommes amenés à vous

remettre un travail de synthèse sous forme écrite, une consultation où l'on reprend les scénarios étape par étape, afin de mesurer les conséquences juridiques et fiscales et les coûts à chaque étape. Si besoin on amende, on bouge les curseurs. Mais tout doit être validé en amont de la transmission à proprement parler et de façon très transparente. »

Panel d'outils juridiques et fiscaux

La « boîte à outils » dont se servent les spécialistes pour optimiser la transmission des entreprises est extrêmement riche et complexe. La présentation réalisée mi-décembre n'avait pas vocation à donner un cours magistral sur le panel des techniques juridiques et fiscales existantes, mais à donner de nombreux exemples concrets de situations d'entreprises afin de fournir aux gestionnaires de campings des pistes de réflexion. Maître Leduc a ainsi abordé la question de la création d'une société holding au moment de la transmission, celle également de la holding animatrice, ou bien encore la question de la séparation de l'immobilier et de l'exploitation. Les sujets étant riches, Maître Parturier envisage l'organisation de nouvelles conférences dans l'année sur des thèmes ciblés, inspirés par les besoins des gestionnaires de campings.

Transmission d'entreprise familiale

Parmi l'auditoire de ce webinaire, 25 % envisageaient de transmettre leur camping dans la famille, dont 50 % en individuel et 50 % en société. « La transmission d'une entreprise des parents au profit de leurs enfants passe par des mécanismes de transmission à titre gratuit, essentiellement des donations », introduisait Maître Leduc. Il existe deux types de donation : la donation-simple et la donation-partage. « Privilégiez la donation-partage ! C'est l'outil qui permet d'assurer la paix des familles dès lors que tous les enfants sont gratifiés de façon égalitaire ou pas », conseillait le notaire. « Si vous donnez des actifs à un enfant et qu'il les revend, peu importe qu'il fasse une plus-value ou une moins-value, on ne revient pas sur cette donation-partage. C'est particulièrement important, parce que si on fait une donation-simple et donc rapportable à la succession du donateur, le donataire (celui qui reçoit) devrait rapporter la plus-value à la succession et la partager

avec ses frères et sœurs. Et quand c'est le donataire qui crée la valeur, ça peut créer des conflits ! »

Concernant les aspects fiscaux, le mécanisme s'appuie soit sur une fiscalité de droit commun, soit sur la Loi Dutreil. Le régime Dutreil est très attractif car il per-

met de faire de la transmission d'entreprise à moindres frais. « La très grande majorité des transmissions d'entreprise dans un cadre familial avec le dispositif Dutreil, c'est un coût de 3 à 4 % maximum, frais de notaire inclus. Et non seulement ce n'est pas cher, mais ça permet

d'écraser l'impôt de plus-value », note Maître Leduc. S'appuyant sur de nombreux exemples chiffrés pour démontrer l'intérêt du dispositif, le notaire a aussi démontré l'importance du travail d'analyse réalisé en amont d'une transmission dont la complexité nécessite en effet le regard

d'experts. « On ne peut que vous conseiller d'anticiper. Si vous avez du temps, réfléchissez aux possibilités d'optimisation de votre bien. Et mettez-vous dans la peau de votre acheteur qui, lui, ne manquera pas de passer votre dossier au peigne fin », concluait Maître Parturier. ■