



Partie I

Transmettre ? Oui, mais comment ?

→ **Si créer une entreprise en France n'est déjà pas une mince affaire,** que dire du moment où il faut la céder ? Petit exposé des solutions juridiques possibles pour que les choses se déroulent au mieux.

Entre nécessité due à l'âge ou volonté de tourner la page, la fin de son histoire avec l'entité économique à laquelle il a donné naissance ou qu'il a repris et qu'il est parvenu, à force d'efforts, à redresser et développer, constitue souvent pour le chef d'entreprise un véritable crève-cœur. D'après les derniers chiffres publiés par Les carnets de BPCE L'Observatoire, 6 % environ des PME-ETI sont cédées chaque année. En 2011, ce sont ainsi 13 256 opérations de cession/transmission qui ont été dénombrées. Celles-ci représentaient 1,3 million d'emplois dont 460 000 dans les seules PME. Loin d'être anodine la transmission d'une entreprise constitue donc un enjeu économique autant pour le pays où celle-ci se déroule que pour le dirigeant-cédant. Justement, celui-ci a-t-il seulement envisagé l'histoire qui s'écrira après lui ? Rien n'est moins sûr. Les différents ingénieurs patrimoniaux que nous

avons contactés font tous le même constat : l'entrepreneur ne se pose la question de la transmission au plus tôt qu'après 50 ans. Un chiffre confirmé par la BPCE qui observe que 54 % des opérations de cession sont intervenues avant 55 ans en 2011. Tardif le dirigeant ? Non simplement, tout est question de maturation pour notre homme. Celui-ci attend souvent d'avoir pu identifier au sein de sa structure ou parmi ses enfants un repreneur potentiel. Lorsqu'il n'en trouve pas, il doit alors se tourner vers un tiers. Se pose alors la question des modalités de cette transmission. L'opération a en effet de nombreuses conséquences en particulier fiscales, à la fois pour celui qui transmet comme pour celui qui reçoit. Pour le cédant, la menace principale porte un nom : l'impôt de plus-value. Pour s'en affranchir plusieurs solutions sont possibles. Mais puisqu'il existe autant de situations que d'entreprises, d'hommes et de conditions familiales,

seul un conseiller avisé peut indiquer à notre patron la meilleure voie à suivre. Pour l'aider dans sa réflexion, voici ci-dessous quelques-unes des solutions envisageables. Mais la liste est loin d'être exhaustive. « *D'autant que dans les faits, note Fabien Vatinel, directeur de l'ingénierie patrimoniale chez Neuflyze-OBC, c'est un panachage de solutions que le chef d'entreprise utilisera puisqu'il pourra souhaiter bénéficier d'une partie du prix de vente en direct pour financer des projets personnels ; qu'il pourra décider d'apporter une partie de ses titres à une holding avant la vente s'il a un projet de réinvestissement professionnel ; qu'il voudra aussi aider ses enfants à reprendre leur activité ou à se lancer dans la vie* ».

La donation avant cession

Pour l'entrepreneur qui souhaiterait transmettre sa société à l'un ou plusieurs de ses enfants, voire à son épouse avec laquelle



il est marié sous le régime de la séparation de biens, une première option possible est celle de la donation à titre gratuit. Celle-ci consiste à faire don d'une partie de ses titres. Son intérêt est double. Tout d'abord, elle donne lieu au paiement de droits de donation dont le montant est bien moins élevé que l'impôt de plus-value. Il est par exemple possible de donner à ses descendants 600 000 à 700 000 euros et d'être imposé (jusqu'à nouvelle modification de la fiscalité) à 20 % contre 40 % pour l'impôt de plus-value. « Au moment de la donation, les titres sont évalués à une valeur proche du prix auquel le dirigeant compte les vendre. Pour le donateur, cette donation n'est pas un fait générateur de l'impôt de plus-value puisqu'il se dessaisit à titre gratuit. De son côté, le donataire (enfant ou conjoint), lorsqu'il vendra, fera une plus-value qui sera calculée par la différence entre le prix de vente et le prix de revient. Or son prix de revient devrait être proche, voire égal au prix de vente. Il ne fera donc pas ou peu de plus-value. Le fait de donner avant de vendre permet de gommer la plus-value et d'échapper à l'imposition de la plus-value sur

la partie donnée. Etant entendu que généralement le dirigeant de l'entreprise l'a créée et a donc une plus-value proche de son prix de vente », explique Stéphane Jacquin, directeur de l'ingénierie patrimoniale chez Lazard Frères Gestion. Aux professionnels séduits par cette formule mais qui néanmoins douteraient des bonnes intentions de l'administration fiscale à leur égard, l'homme rappelle également que « le comité de l'abus de droit fiscal s'est prononcé à plusieurs reprises sur ce type d'opérations. Il considère qu'elles ne sont pas abusives dès lors que deux conditions sont remplies : il faut que la donation ait lieu avant que la vente ne soit certaine, c'est-à-dire avant qu'il n'y ait accord sur la chose et sur le prix. Il faut aussi que le produit de la vente ne revienne pas ensuite dans les mains du donateur. Il convient aussi de savoir qu'aucun délai minimum à respecter n'a été fixé. Il faut juste que l'apport ou la cession intervienne à un moment où la vente n'est pas certaine. De telles opérations peuvent donc être faites quelques mois ou quelques semaines auparavant ». Ajoutons enfin que le second intérêt de la donation est de permet-

tre une économie future de droits de succession dans le cas d'une transmission à ses enfants. A ce titre, il est d'ailleurs possible de donner 100 000 euros en franchise de droits tous les 15 ans.

L'apport à une société holding

De son côté, le chef d'entreprise qui réfléchirait à la cession de sa société sans avoir encore d'idée très précise et qui dispose de temps devant lui aura tout intérêt à apporter la totalité de ses titres à une holding. L'intérêt d'une telle opération est double : elle permet une exonération de la cession des titres de participation et un report d'imposition. Pour en bénéficier, il suffit de créer la holding plus de trois ans avant la revente de la participation apportée. Dans ce cas, la plus-value de cession sera quasiment exonérée. « Quand une société holding vend les titres d'une de ses filiales, elle est exonérée de plus-value. Elle doit simplement réintégrer dans l'exercice de la cession une quote-part de frais et charges égale à 12 % du montant de la plus-value. Et compte tenu d'un impôt sur les sociétés à 33,33 %, la holding paiera seulement 4 % de la plus-value en impôt », précise Stéphane Jacquin. Pour pouvoir prétendre à un tel traitement, il faut que la holding ait détenu les titres pendant plus de deux ans et que ceux-ci représentent plus de 5 % du capital de la société. L'intérêt de la formule ne s'arrête pas là. Les titres désormais logés dans la holding peuvent verser des dividendes au dirigeant, voire servir à lancer de nouvelles activités. « Grâce au système favorable d'imposition des titres de participation, la holding dispose au moins de 96 % de la plus-value nette. Un avantage certain lorsqu'on sait que si l'entrepreneur avait revendu sa participation directe à titre personnel, il aurait été taxé, selon la réforme annoncée, à des

taux beaucoup plus élevés, entre 26,25 % et 42 %, en fonction de la durée de détention des titres cédés et du régime d'abattement applicable », commente Fabien Vatinel. « Pour les dirigeants qui cèdent leur entreprise et veulent réemployer une partie du produit de la vente dans un nouvel outil professionnel, l'apport de titres ne génère pas la plus-value, celle-ci est reportée jusqu'au jour où on revendra les titres de la société holding ou jusqu'à la vente par la société holding des titres qui lui ont été apportés. Le report d'imposition tombe si 50 % du produit de la cession ne sont pas réemployés dans une nouvelle activité dans les deux ans. On peut donc dire que pour le chef d'entreprise qui cède, faire un apport en report à une holding qui sera constituée à cette fin, cela peut être un moyen de créer une société disposant d'une trésorerie qu'elle devra utiliser pour réinvestir ; trésorerie qui n'aura pas supporté l'impôt de plus-value. Cela accroît donc sa capacité de réinvestissement », commente Stéphane Jacquin.

Le pacte Dutreil

(voir graphique et cas pratique page 56)

Connu au moins de par son nom, celui de l'ancien ministre du commerce et des PME de Jacques Chirac, ce dispositif « extraordinaire » aux dires des professionnels du conseil répond tout à fait à la volonté qu'aurait un entrepreneur de transmettre son entreprise à titre gratuit à ses descendants. Ce régime dérogatoire par rapport aux transmissions à titre gratuit du reste du patrimoine se justifie notamment par des motifs de pérennité de l'entreprise et de maintien de l'emploi. A telle enseigne d'ailleurs que sa sanctuarisation jusqu'à fin 2017 avait été entérinée en début de quinquennat. Les dernières annonces de François Hollande à la fin du mois d'avril laissent aujourd'hui



Fabien Vatinel
Neuflyze-OBC

planer un doute sur la pérennité de ce pacte.

Au moment d'écrire ces lignes, le dispositif demeure et offre la possibilité de bénéficier d'une conjonction d'éléments très favorables : le dispositif légal lui-même et puis un environnement financier inédit pour ce qui concerne le financement des droits liés à la transmission. Dans la pratique celui que l'on nomme plus communément « le Dutreil », prévoit un abattement de 75 % sur la va-

leur transmise par donation ou succession en contrepartie d'un double engagement de conservation des titres. Le premier est collectif et s'inscrit sur une période de deux ans. Il doit aussi porter sur au moins 34 % des titres s'il s'agit d'une société non cotée et 20 % dans le cas d'une entreprise cotée. Le second engagement est individuel et doit durer quatre ans. En contrepartie de cet engagement d'une durée maximum de six ans, les bénéficiaires de la transmission, qu'ils soient donataires ou héritiers, ne sont taxés que sur 25 % de la valeur des parts dont ils sont gratifiés. Autrement dit, 75 % de la valeur de l'entreprise se trouve exonérée. Il est à noter que le pacte impose tout de même l'exercice d'une fonction de direction (au sens de l'article



885 O bis du CGI) par l'un des héritiers, donataires, légataires ou associés ayant souscrit l'engagement collectif pendant la durée dudit engagement et durant les trois années qui suivent la transmission. Par rapport au reste du patrimoine, tel que l'immobilier et exception faite de l'assurance vie, ce régime est véritablement dérogatoire puisqu'il permet d'avoir des taux d'imposition sur la transmission par donation ou succession compris entre 3 et 7 %. Autre élément favorable dont le pacte Dutreil permet indirectement de bénéficier, le bas niveau des taux d'intérêt actuel. Qu'il s'agisse de donation ou de succession, les droits dont il faut s'acquitter peuvent être payés à différents moments : lors de la transmission, de la donation, dans

les six mois qui suivent la succession quand il s'agit d'un décès ou encore être étalés dans le temps. Et c'est là que les choses deviennent intéressantes puisqu'il est possible de différer pendant cinq ans et de fractionner ensuite par échéances semestrielles pendant dix ans le paiement des droits de mutation. L'opération se révèle aujourd'hui d'autant plus intéressante que l'intérêt légal demandé par l'Etat est de 0,04 %, arrondi à la décimale inférieure. « *En d'autres termes, l'Etat français offre un crédit gratuit sur quinze ans pour le paiement des droits de donation et de succession. Et ce taux d'intérêt est figé pour toute la durée du remboursement* », annonce Fabien Vatinel. Pour prétendre à cette cubaine, il faut que la société soit opérationnelle ou que la holding soit animatrice.

À noter également que le chef d'entreprise qui souhaiterait procéder à un passage de relais progressif peut se réserver l'usufruit et transmettre ou ne donner que la nue-propiété. Dans ce cas-là, la loi prévoit que ses droits de vote en tant qu'usufruitier dans les assemblées générales doivent être limités à la décision d'affectation des bénéfices.

Le Dutreil appliqué à une famille nombreuse

S'il a plusieurs enfants mais qu'un seul d'entre eux souhaite reprendre la société, l'entrepreneur peut à juste titre se poser des questions d'équité entre ses descendants, surtout lorsque sa société représente l'essentiel, si ce n'est la totalité de son patrimoine. La solution pour lui consistera à procéder à une donation-partage en valeur égalitaire entre tous ses enfants. Dans la pratique l'enfant repreneur se verra attribué tous les titres et aura la charge de verser une soulte aux autres enfants. Pour optimiser fiscalement cette solution, le repreneur pourra ap-

porter à une holding dédiée les titres reçus par donation et la soulte. Dans ce cas, la holding remboursera la soulte aux autres enfants. Là encore, grâce au régime mère-fille des sociétés, les remontées de dividendes se feront en franchise d'impôt. La loi autorise cet apport puisqu'il y a, avec le Dutreil, un engagement individuel de conservation des titres.

Le cas atypique de la donation-partage transgénérationnelle

Si le pacte Dutreil n'a pas d'équivalent pour transmettre son entreprise, dans certaines conditions d'autres solutions peuvent se révéler encore plus avantageuses. C'est le cas par exemple lorsque des enfants ayant reçu une entreprise en donation atteignent à certain âge et qu'ils souhaitent à leur tour transmettre à leurs propres enfants. Plutôt que de faire un « Dutreil », ils pourront utiliser la donation-partage transgénérationnelle avec réincorporation d'une donation antérieure. Dans ce cas, la société est réincorporée dans une nouvelle donation-partage transgénérationnelle au profit des petits enfants. Tout l'intérêt d'une telle formule réside dans le fait que si la donation antérieure qui est réincorporée au profit des descendants du donateur initial date de plus de quinze ans, alors seul un droit de partage sera dû. Ce dernier est aujourd'hui un droit d'enregistrement au taux de 2,5 %. En d'autres termes, il est possible de transmettre un patrimoine en sautant une génération et en s'acquittant d'un droit de partage de 2,5 % sur la valeur actuelle du bien retransmis. « *Mais attention, si la donation antérieure a moins de quinze ans, les droits de donation classiques et leur barème progressif jusqu'à 45 % devront être acquittés* », prévient Fabien Vatinel.

GP ■ →

Optimiser la transmission de votre entreprise

Exemple du pacte Dutreil dans le cadre d'une donation réalisée en 2012

(sachant que l'abattement en matière de droit de mutation à titre gratuit en ligne directe a été revu à 100 000 € pour 2013)

Exemple :

- Transmission d'une entreprise évaluée à 8 000 000 €
- Donation de 50 % des titres en pleine propriété aux deux enfants avec un pacte Dutreil

> Montant de la donation : **4 000 000 €**

> Donation reçue par enfant :	2 000 000 €
> Abattement Pacte Dutreil (75 %) :	- 1 500 000 €
> Valeur retenue après abattement :	500 000 €
> Abattement en ligne directe :	- 159 325 €
> Valeur taxable :	340 675 €
> Droits de donation exigibles :	66 329 €
> Réduction de droits (50 % si < 70 ans) :	- 33 164 €*
> Droits à payer par le donataire :	33 164 €
> Taux moyen de l'imposition :	1,16 %

Rappel: Donation sans pacte Dutreil

2 000 000 €	n.a.
2 000 000 €	- 159 325 €
1 840 675 €	543 806 €
	supprimée*
	543 806 €
	27,19 %



> Economie de droits par enfant : **510 642 €**

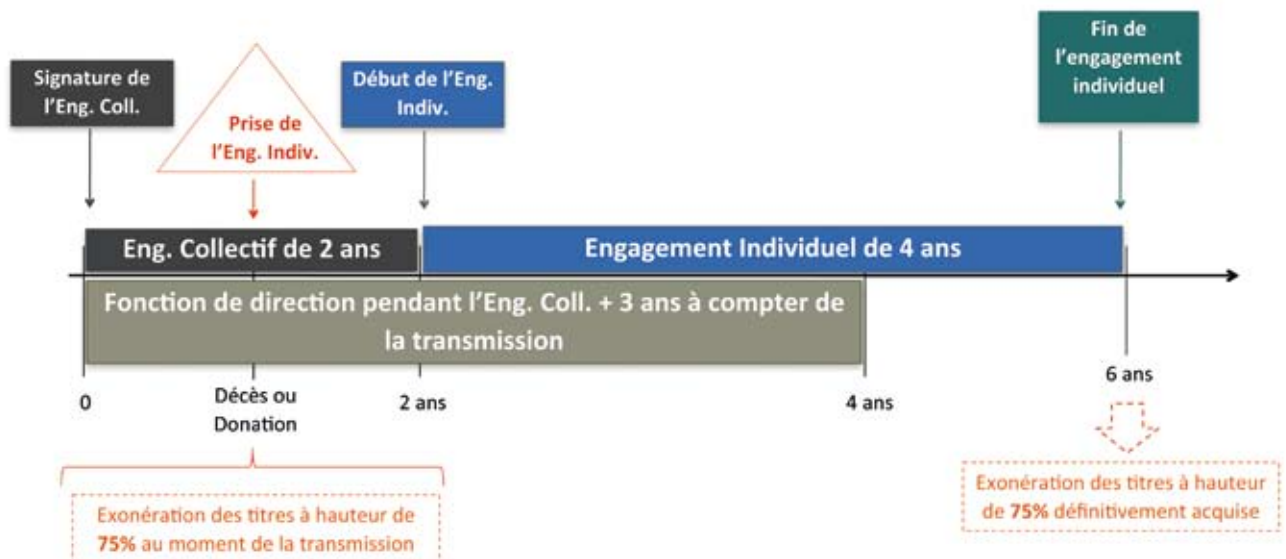
* La réduction de 50 % des droits de donation a été maintenue uniquement pour la transmission de titres de société ou d'entreprise individuelle qui remplissent les conditions du pacte Dutreil. En cas de donation sans pacte Dutreil, l'abattement ne s'applique plus depuis juillet 2011.

Source : Hipparque Patrimoine

Schéma du pacte Dutreil

Exemple :

M. K a établi un pacte Dutreil sur 60 % des titres de son entreprise. Il décide de donner les titres à ses enfants un an après la souscription du pacte Dutreil. Les enfants s'engagent à conserver les titres pendant 4 ans à compter du terme de l'engagement collectif et bénéficient d'une **exonération** sur les droits de donation à hauteur de **75 % des titres**.



Source : Hipparque Patrimoine