

ANTICIPER LA TRANSMISSION D'UNE ENTREPRISE

Partie 1 : Stratégies d'optimisation en cas de donation

AVRIL

Une année dans la vie d'un dirigeant d'entreprise et de sa famille

PROPOS INTRODUCTIF

*U*n soir, après un dîner en famille à discuter de l'avenir et des projets de chacun, Paul réalise que sa fille s'intéresse de plus en plus à l'activité de l'entreprise. Curieuse et impliquée, elle pose des questions sur son fonctionnement et partage des idées avec enthousiasme.

Intrigué, Paul se tourne vers Sophie, son épouse :

« Tu as remarqué ? Jade commence vraiment à s'intéresser à l'entreprise. Si elle souhaite un jour en reprendre les rênes, il faudrait en savoir un peu plus sur ce sujet pour que tout se passe dans les meilleures conditions. »

Sophie acquiesce : « Absolument, ça ne coûte rien de s'y intéresser. »

Paul, même si la retraite n'est pas encore à l'ordre du jour, sait qu'il est judicieux de commencer à se préparer à toutes éventualités. Anticiper une éventuelle transmission lui semble essentiel pour être sûr d'avoir toutes les cartes en main lorsque le moment sera venu.



LA DONATION : UN LEVIER POUR LA REPRISE FAMILIALE

Dans le cadre d'une reprise d'entreprise par un membre de la famille, la donation est un outil puissant.

- **La donation** est un transfert de propriété réalisé de son vivant, permettant de transmettre tout ou partie de son patrimoine à un bénéficiaire. Appliquée à une entreprise, elle consiste en la donation de droits sociaux (parts sociales ou actions).
- Toutefois, l'administration fiscale veille au grain et cette transmission est soumise à des **droits de donation** (droits de mutation à titre gratuit : DMTG).
- Il existe des **abattements légaux** permettant de réduire cette imposition et ainsi alléger la facture fiscale.

Les abattements : comment cela fonctionne ?

Un abattement permet de réduire la base taxable lors d'une transmission. Pour les donations entre parents et enfants, un abattement de 100 000 € s'applique sur la valeur de l'entreprise transmise.

Exemple : Si vous transmettez une entreprise de 120 000 €, l'abattement de 100 000 € réduit la base taxable à 20 000 €. Sur ces 20 000 €, les droits de donation sont calculés selon un barème progressif, soit environ 2 195 € à payer (contre 22 195€ sans abattement).

Lien de parenté avec le donateur	Montant de l'abattement		Barème fiscal Détails art. 777 CGI
	Donation	Succession	
Enfant	100 000 €		5 % à 45 %
Petit-enfant	31 865 €	1 594 €	5 % à 45 %
Arrière petit-enfant	5 310€	1 594 €	5 % à 45 %
Époux / Partenaire de pacs	80 724 €	Exonéré	5 % à 45 % si dons
Frère et sœur	15 932€		35 % à 45 %
Neveu et nièce	7 967€		55 %
Collatéraux au delà du 4e degré et non parents (ex. concubins)	0 €		60 %

OPTIMISATION DE LA TRANSMISSION DE VOTRE ENTREPRISE

LE DÉMEMBREMENT :

OPTIMISER LA TRANSMISSION ET CONSERVER LE CONTRÔLE

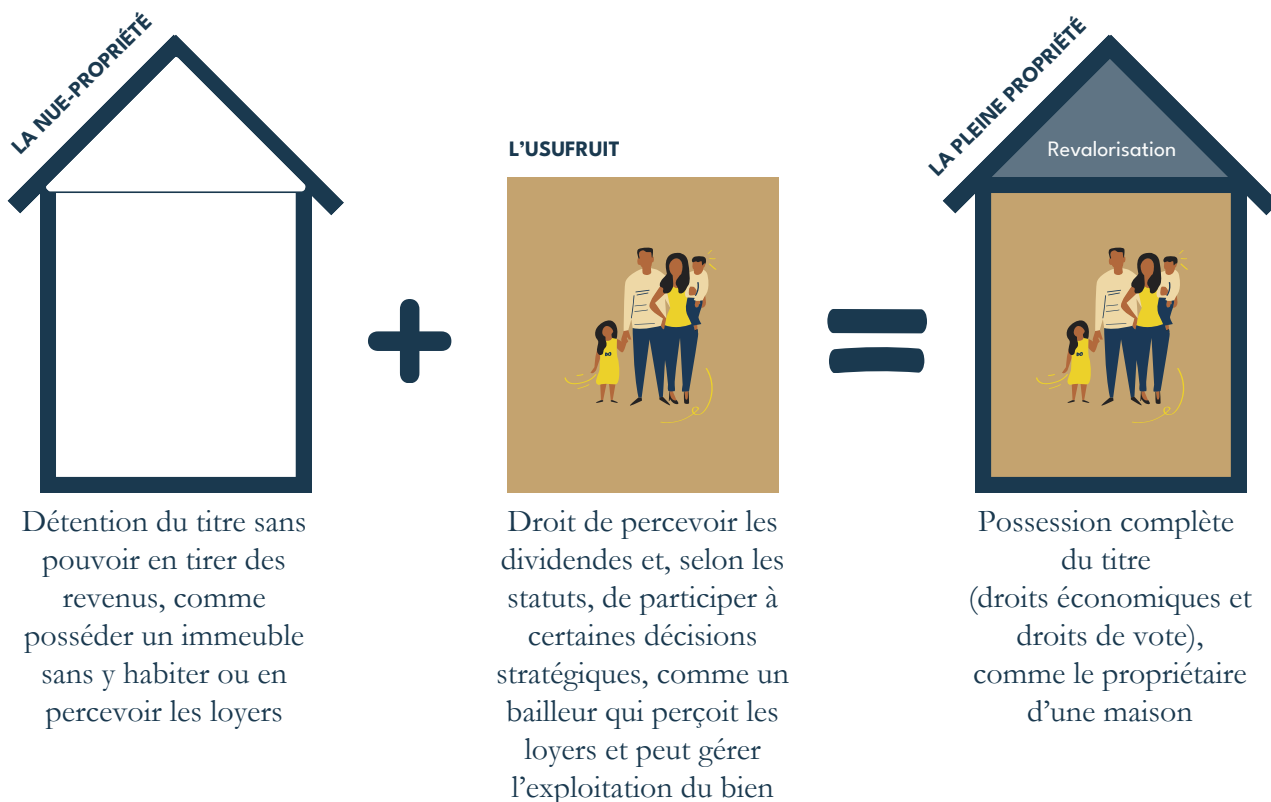
Dans le cadre d'une transmission d'entreprise, il est possible d'opter pour un mécanisme intéressant : le démembrement de propriété. Celui-ci consiste à scinder la pleine propriété d'un bien en deux droits distincts :

L'USUFRUIT

Le donateur conserve l'usage du bien et peut en percevoir les revenus (dividendes, loyers, etc.).

LA NUE-PROPRIÉTÉ

Le donataire (l'enfant, par exemple) devient propriétaire du bien, mais sans en avoir immédiatement la jouissance totale.



CE MÉCANISME PRÉSENTE PLUSIEURS AVANTAGES STRATÉGIQUES

OPTIMISATION FISCALE

La valeur de la nue-propriété est inférieure à celle de la pleine propriété, réduisant ainsi les droits de donation.

MAINTIEN DU CONTRÔLE

Le dirigeant peut conserver l'usufruit et rester aux commandes de l'entreprise.

ANTICIPATION DE LA TRANSMISSION

A la fin de l'usufruit (souvent au décès du donateur), le nu-propiétaire récupère la pleine propriété sans coût fiscal supplémentaire (même en cas de plus-value).

La valeur fiscale est déterminée selon l'âge de l'usufruitier :

	US	NP
Plus de 91 ans	10%	90%
Entre 81 et 90 ans	20%	80%
Entre 71 et 80 ans	30%	70%
Entre 61 et 70 ans	40%	60%
Entre 51 et 60 ans	50%	50%
Entre 41 et 50 ans	60%	40%
Entre 31 et 40 ans	70%	30%
Entre 21 et 30 ans	80%	20%
Moins de 20 ans	90%	10%



EXEMPLE

- Un parent, 60 ans, transmet la nue-propriété de son entreprise valorisée 200 000€, à son enfant.
- Selon le barème fiscal, la nue-propriété représente 50% de la valeur (soit 100 000€).
- Grâce à l'abattement de 100 000€, aucun droit de donation n'est dû.
- Le parent transmet donc la nue-propriété de son entreprise sans imposition.
- Au décès du parent, que l'entreprise soit toujours valorisée à 200 000€ ou ait pris de la valeur et soit valorisée 500 000€, son enfant récupère la pleine propriété sans imposition supplémentaire.

Ce montage est particulièrement adapté lorsqu'un dirigeant souhaite préparer progressivement la transmission tout en gardant une certaine maîtrise sur son entreprise.

STRATÉGIES D'OPTIMISATION : LE PACTE DUTREIL ET LE FAMILY BUY-OUT

Nous allons maintenant aborder deux stratégies d'optimisation avec des noms un peu mystérieux :

LE PACTE DUTREIL ET LE FAMILY BUY-OUT (FBO)

Ces dispositifs permettent de réduire considérablement la fiscalité dans le cadre d'une donation, tout en facilitant la transmission de l'entreprise.

LE PACTE DUTREIL

Le Pacte Dutreil a pour objectif de faciliter la transmission des entreprises grâce à une réduction de la base taxable soumise aux DTMG (Droits de Mutation à Titre Gratuit), sous réserve du respect de certaines conditions.

Comment cela fonctionne ?

Si le dirigeant conclut ce contrat (un Pacte Dutreil) avec son enfant (par exemple), il peut bénéficier d'une réduction de la base taxable de 75% sur la valeur de l'entreprise. Concrètement, cela signifie que seul 25% de la valeur de l'entreprise sera soumise à imposition.

Conditions pour en bénéficier

1 ACTIVITÉS ÉLIGIBLES

L'entreprise doit exercer une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale, de manière prépondérante. Les holdings animatrices sont également éligibles (attention aux critères de qualification de la holding animatrice).

2 ENGAGEMENT COLLECTIF DE CONSERVATION DES TITRES *

Les titres doivent être conservés pendant au moins 2 ans, à compter de la signature du Pacte.

3 ENGAGEMENT INDIVIDUEL DE CONSERVATION DES TITRES

Les héritiers ou donataires doivent conserver les titres pendant au moins 4 ans après la transmission.

4 RESPECT DES SEUILS POUR LA CONSERVATION DES TITRES

- **Société non cotée :**

détenir au moins 17% des droits financiers et 34% des droits de vote.

- **Société cotée :**

détenir au moins 10% des droits financiers et 20% des droits de vote.

5 OBLIGATION DE DIRECTION

L'un des signataires de l'engagement individuel doit exercer des fonctions de direction pendant la durée de l'engagement collectif et les 3 années qui suivent la transmission.

** Cet engagement collectif peut être formel, réputé acquis, ou post-mortem.*

Effets

L'abattement de 75 % s'applique sur la valeur des titres transmis.

Cumulable avec le démembrement de propriété.

Si le défunt/donateur a moins de 70 ans au moment de la donation, et que celle-ci est réalisée en pleine propriété, l'abattement est cumulable avec une réduction de 50 % des droits de donation.

Remarque :

Il est essentiel de documenter rigoureusement le respect des engagements liés au Pacte Dutreil, en particulier l'exercice effectif des fonctions de direction.

Une preuve insuffisante pourrait remettre en cause l'exonération fiscale. Il est donc recommandé de conserver tous les justificatifs pertinents (contrats, procès-verbaux d'assemblées générales, mails, etc.) pour démontrer le respect des conditions exigées.

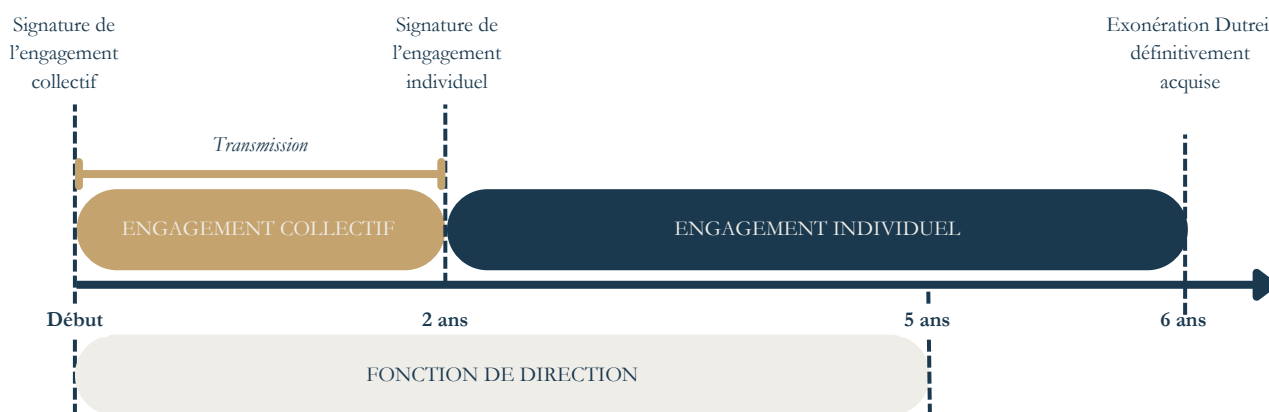


EXEMPLE

Transmission d'une entreprise valorisée 1 000 000€, entre parent et enfant (pleine propriété et avant 70 ans).

	AVEC PACTE DUTREIL	SANS PACTE DUTREIL
ACTIF TRANSMIS	1 000 000€	1 000 000€
EXONÉRATION DE 75%	-750 000€	
BASE IMPOSABLE	250 000€	1 000 000€
ABATTEMENT (PARENT/ENFANT)	-100 000€	-100 000€
DMTG BRUTS	28 194€	212 962€
RÉDUCTION DE DROITS DE 50% <i>SI DONATION PP AVANT 70 ANS</i>	14 097€	106 481€
DMTG NETS	14 097€	106 481€

Synthèse schématique de la chronologie des évènements



Le Pacte Dutreil n'est pas réservé aux transmissions familiales.

L'abattement de 75 % peut également bénéficier à un salarié ou à un tiers repreneur, dès lors que les conditions du dispositif sont respectées.



LE FAMILY BUY-OUT (FBO)

Le Family Buy-Out (FBO) est une stratégie particulièrement utile lorsque le dirigeant a plusieurs enfants, mais que tous ne souhaitent pas reprendre l'entreprise. Son objectif est de préserver l'équité entre les héritiers, tout en assurant la transmission de l'entreprise à celui ou ceux qui veulent en poursuivre l'activité.



Comment cela fonctionne ?

Le FBO repose sur une combinaison entre la donation-partage et le Pacte Dutreil, permettant :

- 1 Au(x) repreneur(s) de récupérer l'entreprise dans des conditions fiscales avantageuses (par le Pacte Dutreil).
- 2 Au(x) autre(s) enfant(s) de recevoir une compensation financière pour garantir l'équité entre les héritiers (par la donation-partage). La donation-partage permet de fixer la valeur des biens transmis (une revalorisation future de l'entreprise n'aura donc pas d'incidence).

Le mécanisme est le suivant :

Le dirigeant réalise une donation-partage entre ses enfants, en attribuant les actions à l'enfant repreneur.

L'abattement de 75 % du Pacte Dutreil s'applique sur la valeur transmise, réduisant ainsi la fiscalité.

L'enfant repreneur verse une soulte aux enfants non-repreneurs (compensation financière), grâce à un financement structuré, souvent via un emprunt bancaire ou en utilisant les ressources de l'entreprise.

Le FBO est donc particulièrement adapté aux situations où tous les enfants ne souhaitent pas reprendre l'activité.

Il permet au dirigeant de transmettre son entreprise dans un cadre fiscal avantageux, tout en maintenant une répartition équitable du patrimoine, évitant ainsi d'éventuels conflits familiaux.



Chaque transmission est unique et doit être pensée au-delà de la fiscalité.

Ces stratégies, présentées ici de façon simplifiée, comportent des subtilités à adapter à chaque situation.

Une planification rigoureuse et un accompagnement sur mesure sont essentiels pour assurer une transition réussie.

LE RÔLE DU BUREAU DE FAMILLE DANS LA STRATÉGIE DE TRANSMISSION

CONSEILLER PATRIMONIAL – INGÉNIEUR PATRIMONIAL – ASSISTANTE PATRIMONIALE

Un Conseil patrimonial est un professionnel spécialisé dans l'optimisation de la gestion de patrimoine, en particulier dans des domaines complexes tels que la transmission d'entreprise, la fiscalité et la gestion des actifs. Son rôle est d'accompagner les dirigeants d'entreprise, ainsi que leurs familles, dans l'élaboration de stratégies patrimoniales sur mesure, en fonction de leurs objectifs et de leurs spécificités.

Dans le cadre de la transmission d'une entreprise, le bureau de famille intervient à plusieurs niveaux :

AUDIT PERSONNALISÉ

Chaque situation est unique. Le conseiller commence par analyser :

1

- La situation financière et patrimoniale du dirigeant et de sa famille.
- Les objectifs à court et long terme : transmettre l'entreprise, préparer une vente, réinvestissement des capitaux etc.
- Les relations, desiderata et objectifs de gouvernance (relations familiales, management, conseils externes).

CONSEILS SUR MESURE

2

Une fois l'analyse réalisée, l'ingénieur patrimonial propose des cadres de solutions adaptées aux besoins spécifiques de la famille entrepreneuriale.

CADRE FISCAL, JURIDIQUE ET COMPTABLE

3

L'ingénieur patrimonial s'assure que toutes les démarches respectent et optimisent les exigences légales en travaillant en interprofessionnalité avec les experts appropriés (notaires, avocats, expert-comptable, DAF...).

Les expertises sont coordonnées et mises en œuvre.

SUIVI ET AJUSTEMENT

Une fois la stratégie mise en place, le conseiller et l'assistant patrimonial assure :

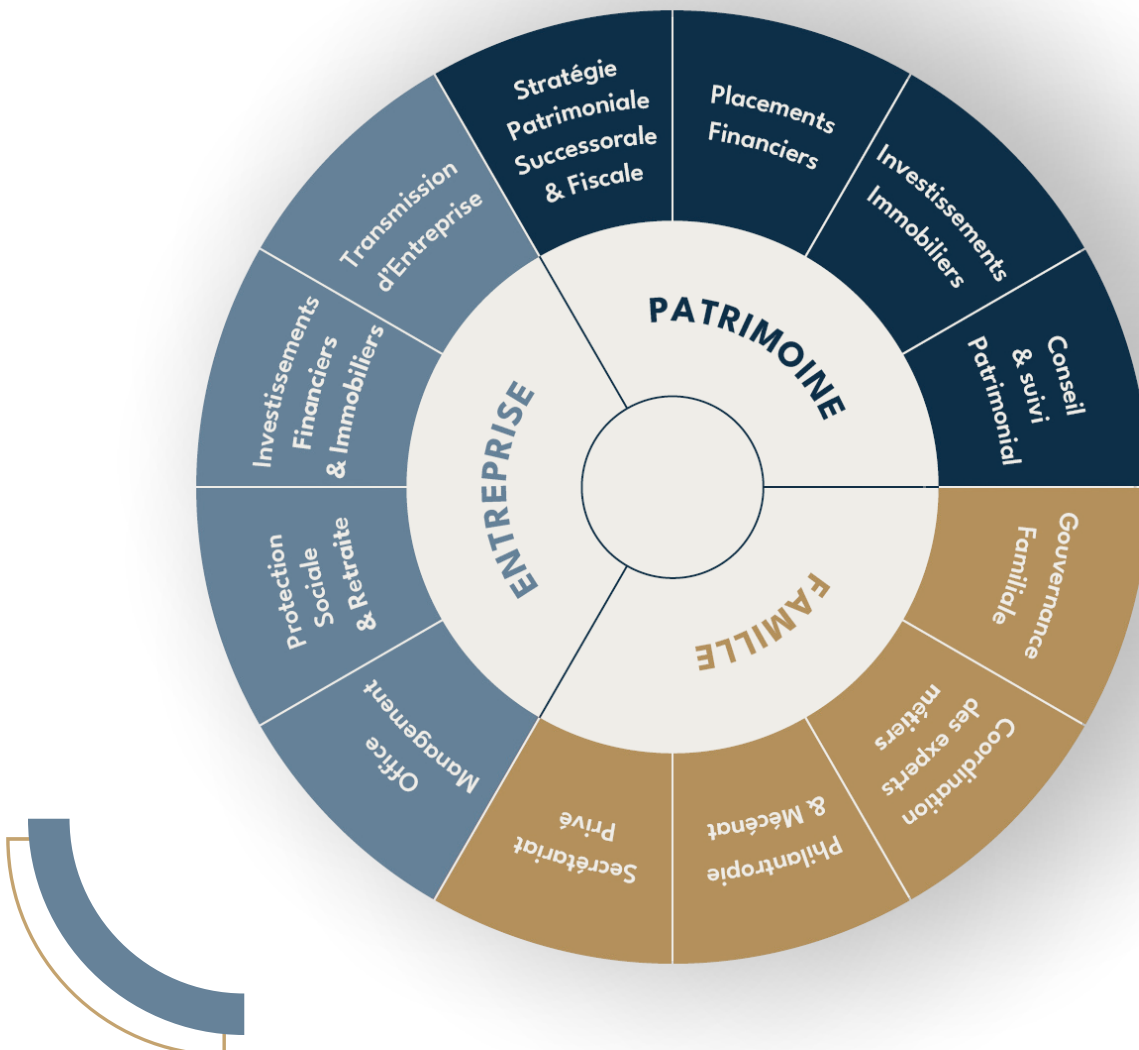
4

- Un suivi de la situation, notamment administratif.
- Des ajustements en fonction des évolutions législatives ou des changements personnels ou familiaux.
- La coordination et les relations avec les intervenants (administration fiscale, greffe, juriste d'entreprise...).

L'accompagnement par un bureau de famille complet est important pour garantir une transmission fluide, optimisée fiscalement et adaptée aux besoins spécifiques du dirigeant et de sa famille.

Il permet de prendre des décisions éclairées et d'éviter les erreurs coûteuses qui pourraient compromettre l'avenir de l'entreprise et des héritiers.

Voici un aperçu des missions que notre cabinet peut vous proposer pour vous accompagner à chaque étape :





CONCLUSION

Anticiper, c'est agir

Anticiper la transmission de son entreprise, c'est sécuriser l'avenir de son patrimoine tout en préservant l'harmonie familiale. Des solutions comme le démembrement, le Pacte Dutreil ou le Family Buy-Out permettent d'optimiser cette transition, mais chaque situation nécessite une approche sur mesure. S'entourer est essentiel pour bâtir une stratégie efficace et éviter les écueils fiscaux et juridiques.

Le mois prochain ...

Et si Jade décidait finalement de suivre une autre voie ? Paul s'interroge : que faire dans ce cas ? Faut-il vendre l'entreprise pour récupérer des capitaux le moment venu ? Comment optimiser cette cession ? Il est temps d'anticiper pour avoir toutes les cartes en main.