

ANTICIPER LA CESSIION DE SON ENTREPRISE

Partie 2 : Stratégies d'optimisation en cas de cession

MAI

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

PROPOS INTRODUCTIF

*L*ors d'un dîner en famille, Paul profite d'un moment de calme pour poser une question qui lui trotte dans la tête depuis un moment.

« Jade, tu t'es déjà demandé si un jour tu voudrais reprendre l'entreprise ? »

La question est posée avec douceur, presque à demi-mot. Jade lève les yeux de son assiette, un peu surprise.

« Je ne sais pas encore, Papa. C'est possible... mais je n'en suis pas sûre. J'ai encore besoin de temps pour réfléchir à ce que je veux vraiment faire. »

Cette réponse ne déçoit pas Paul. Elle le conforte simplement dans une idée qu'il commence à faire sienne : tant que rien n'est décidé, mieux vaut envisager tous les scénarios. Et s'il doit céder l'entreprise à un tiers un jour, que ce soit dans 5 ou 10 ans, il n'est pas question d'improviser.

Comprendre les leviers d'optimisation, anticiper les impacts fiscaux, organiser les choses à son rythme... Cela ne peut que lui donner plus de liberté et de sérénité le moment venu.



LA CESSIION D'ENTREPRISE : POSER LES BASES D'UNE TRANSITION RÉUSSIE

Qu'est-ce qu'une cession d'entreprise ?

La cession d'entreprise consiste à **transférer tout ou partie de l'entreprise à un ou plusieurs repreneurs, en contrepartie d'un prix**. Elle peut porter sur le fonds de commerce, sur les titres sociaux (parts sociales ou actions), ou concerner uniquement une branche d'activité.

Cette opération représente une étape stratégique dans la vie du dirigeant. Elle peut intervenir pour de multiples raisons, mais une chose est sûre : elle ne s'improvise pas.

Pourquoi vendre ? Comprendre les motivations

Chaque projet de cession est unique, mais plusieurs grandes raisons reviennent :

Préparer un départ
à la retraite

Atteinte d'une
taille critique

Volonté de lancer
un nouveau projet

Dégager des
liquidités

Anticiper et être accompagné pour mieux valoriser

La préparation en amont de la cession est déterminante. En anticipant, le dirigeant peut :

Maximiser la
valorisation de son
entreprise

Réduire les risques
juridiques, fiscaux
ou opérationnels

Structurer une
organisation plus
attractive pour un
repreneur

Et surtout,
donner du sens
à l'après-cession

Cela suppose de s'entourer d'une équipe de confiance pour structurer cette organisation : avocat, expert-comptable et Conseiller Patrimonial qui fera **le lien entre l'opération de cession et la stratégie patrimoniale du cédant**. Il s'assurera que la stratégie répond aux objectifs du dirigeant : que voulez-vous faire du capital ? Réinvestir tout ou partie dans une autre activité ? Générer des revenus ? Transmettre ? Chaque réponse appelle une organisation spécifique, personnalisée et structurée.

Bien choisir son régime d'imposition

Quand on parle de cession d'entreprise, la question de la **plus-value** réalisée sur la vente s'impose naturellement dans la réflexion. Et avec elle, celle des **abattements fiscaux** applicables.

Pas d'inquiétude : il ne s'agit pas de devenir un expert du Code général des impôts. En revanche, il est opportun d'avoir conscience que plusieurs dispositifs existent et peuvent réduire significativement l'imposition sur le gain réalisé lors de la vente.

Depuis le 1er janvier 2018, deux régimes coexistent pour l'imposition des plus-values mobilières : (hors entreprise individuelle)

	PFU (Flat Tax)	Barème progressif
Champ d'application	Automatique pour les titres acquis après le 1er janvier 2018	Option possible pour les titres acquis avant les 1er janvier 2018
Imposition	30 % (12,8 % IR + 17,2 % prélèvements sociaux)	Taux progressif
Abattements (non cumulables)	Abattement forfaitaire (500 000 €) pour départ à la retraite, sous conditions (prorogé jusqu'au 31/12/2031)	<ul style="list-style-type: none"> Abattement de droit commun Abattement renforcé pour PME de moins de 10 ans Abattement forfaitaire (500 000 €) pour départ à la retraite, sous conditions (prorogé jusqu'au 31/12/2031)

Les abattements accessibles avec le barème progressif (non cumulables) :

Type d'abattement	Conditions	Taux
Droit commun	Titres détenus entre 2 ans et 8 ans Titres détenus plus de 8 ans	50 % 65 %
Renforcé pour PME de moins de 10 ans	Titres détenus moins de 4 ans Titres détenus entre 4 ans et 8 ans Titres détenus entre 8 ans et 10 ans	50 % 65 % 85 %
Forfaitaire pour départ à la retraite (prorogé jusqu'au 31/12/2031)	Abattement pour départ à la retraite, sous conditions	Forfait de 500 000€

Attention : le choix entre PFU et barème progressif est global pour l'année. Il concerne l'ensemble de vos revenus de capitaux mobiliers. Une analyse globale de votre situation patrimoniale est donc indispensable avant de trancher. Chaque situation est différente, mais toutes méritent d'être analysées avec attention pour faire les bons choix.

STRATÉGIES POUR OPTIMISER LA CESSION DE VOTRE ENTREPRISE

Lorsqu'un dirigeant se prépare à céder son entreprise, il n'est pas seulement question de vendre l'entreprise au meilleur prix. Il doit également réfléchir à **comment structurer la transaction afin d'optimiser la fiscalité et maximiser la transmission de la valeur tout en préservant ses objectifs patrimoniaux.**

Le choix de la stratégie à adopter dépend des circonstances propres à chaque dirigeant, ce qui ouvre la voie à de multiples possibilités de structuration.

LA DONATION AVANT CESSION

Prenons par exemple la situation d'un dirigeant souhaitant faire profiter ses enfants du fruit de la vente. Quelle stratégie adopter? Il n'y a pas de réponse unique, mais intéressons-nous à la **donation avant cession**, une solution qui illustre bien les possibilités d'optimisation.

Le schéma classique ...

Souvent, un dirigeant qui cède son entreprise suit ce processus :

- 1 Il vend d'abord les titres de sa société.
- 2 Ensuite, il fait des donations à ses enfants.



Cette méthode entraîne une double imposition :

Une première sur la plus-value de la vente des titres. 1

Une seconde sur les donations réalisées. 2

L'alternative... Une solution? **La donation avant cession.**

Il est plus judicieux d'inverser l'ordre des opérations: **Donner avant de vendre permet de purger la plus-value.**

1

Il donne une partie des titres de son entreprise à ses enfants.
Comme il s'agit d'une donation, cela n'entraîne aucune imposition sur la plus-value (sauf exceptions qui confirment la règle).

2

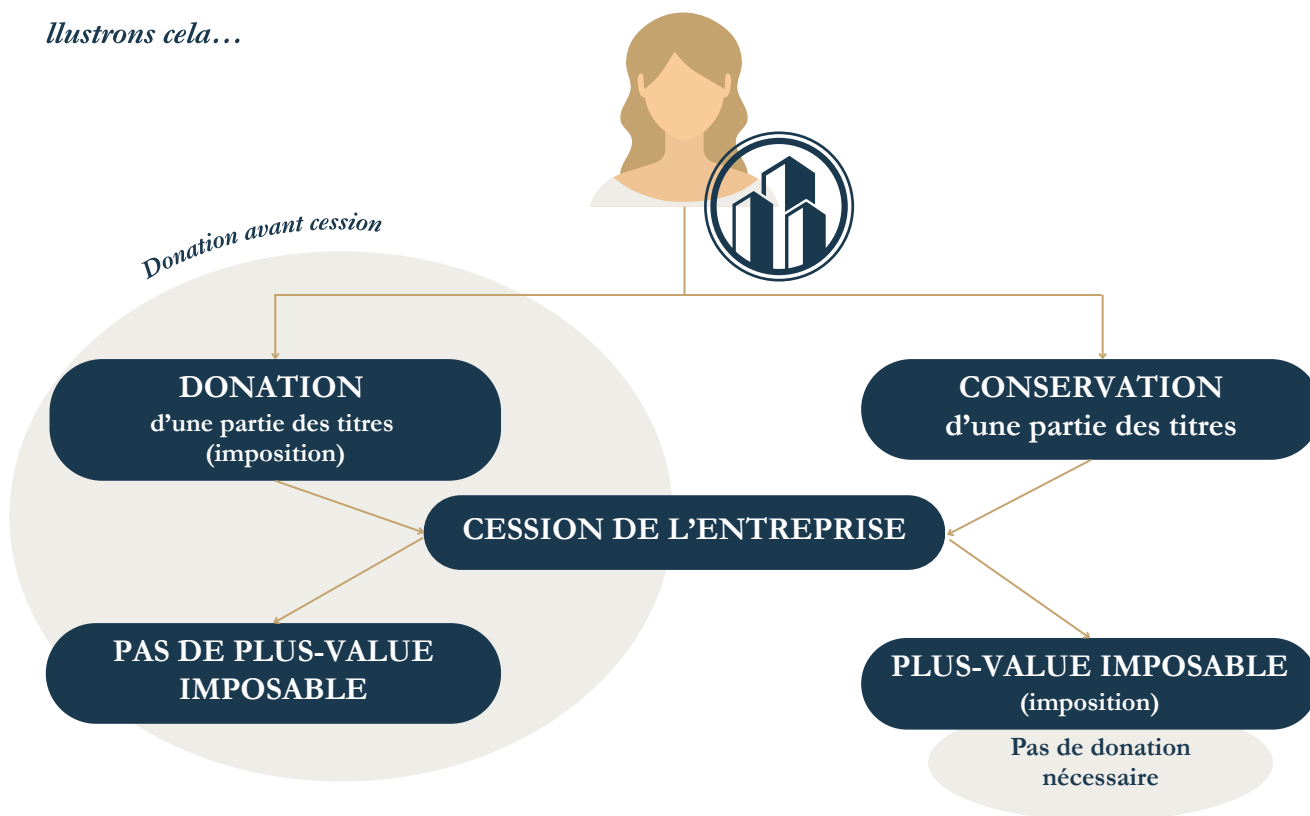
Ensuite, l'entreprise est vendue. Les enfants n'ayant pas conservé les titres longtemps, ne réalisent pas de plus-value et ne sont donc pas imposés (imposition de la plus-value entre la valeur au jour de la donation et la revente).

3

Le dirigeant est imposé sur une somme moins importante, car il a transféré une partie de la valeur de l'entreprise à ses enfants.



Illustrons cela...



Madame, fondatrice de son entreprise, envisage de la vendre pour 1 million d'euros, tout en transmettant 100 000€ à chacun de ses 2 enfants.

SANS DONATION AVANT CESSION

1. Elle cède 100% des titres
2. Plus-value réalisée : 1 000 000 €
3. Impôt (PFU à 30 %) : 300 000 €
4. Donation de 100 000 € à chacun de ses 2 enfants, sans impôt grâce à l'abattement de 100 000 € en ligne directe



BILAN

Madame : 500 000 €
Enfants : 200 000 €
Impôt : 300 000 €

AVEC DONATION AVANT CESSION

1. Elle donne 100 000 € en titres à chacun de ses 2 enfants, sans impôt grâce à l'abattement de 100 000 € en ligne directe
2. Les enfants vendent leurs titres pour 200 000 €, sans imposition car pas de plus-value entre la donation et la cession
3. Madame cède les 800 000 € restants.
4. Plus-value imposable : 800 000 €
5. Impôt (PFU à 30 %) : 240 000 €



BILAN

Madame : 560 000 €
Enfants : 200 000 €
Impôt : 240 000 €

L'intérêt ? Une économie d'impôt de 60 000 € et une transmission optimisée.



Optimisations possibles ...

Cette stratégie peut être significativement optimisée grâce à différents leviers :

Donation en démembrement de propriété (pour mieux comprendre ce mécanisme, vous pouvez vous référer à notre Livret Blanc d'avril consacré à la donation) : La donation avant cession peut porter non seulement sur la pleine propriété des titres, mais aussi sur la seule nue-propriété.

Dans ce cas, 3 options sont possibles à l'issue de la cession (il est possible de les combiner) :

Répartition du prix de vente entre usufruitier et nu-proprétaire :

Chacun est imposé sur la plus-value à hauteur de ses droits, selon sa propre durée de détention.

Réemploi du prix de vente en démembrement :

Seul le nu-proprétaire est redevable de l'impôt sur la plus-value. Mais l'usufruitier perd le bénéfice des abattements pour durée de détention.

Mise en place d'un quasi-usufruit sur le prix de vente (à prévoir dans l'acte de donation) :

L'usufruitier (souvent le parent) perçoit l'intégralité du prix de vente, est seul redevable de l'impôt sur la plus-value, et les enfants bénéficient d'une **créance de restitution** déductible du passif successoral.

Point d'attention :

1. Cette donation doit avoir une **réelle intention libérale** (dépossession effective et irrévocable du donateur). Cela signifie notamment, qu'il ne doit pas y avoir par la suite une réappropriation directe ou indirecte du prix de vente par le donateur.
2. Attention aux cas où, désormais, la créance de restitution n'est plus déductible, notamment en cas de but exclusivement ou principalement fiscal.

STRATÉGIE AVEC L'ARTICLE 150-0 B TER DU CGI

Un dirigeant a pour projet de réinvestir après la vente de son entreprise ? Plutôt que de céder ses titres en direct et de s'acquitter immédiatement de l'impôt sur la plus-value, il est possible de différer cette imposition par **l'apport-cession** ... à condition de suivre un schéma bien précis !



En quoi consiste cette stratégie ?

Apporter les titres de l'entreprise à une holding avant la vente, puis procéder à la cession des titres par cette holding. Ce mécanisme, prévu à l'article 150-0 B ter du CGI, permet de reporter l'imposition sur la plus-value. Il offre ainsi la possibilité d'optimiser le réinvestissement des capitaux et de mieux structurer la transmission de votre patrimoine.

Cela permet de...



De ne pas payer immédiatement l'impôt sur la plus-value, grâce au report d'imposition.



De réinvestir une partie du produit de la vente dans une activité économique, selon des conditions précises.



De structurer son patrimoine à long terme, via une holding.



Les étapes clés...

1

Apporter à une holding à l'IS les titres de l'entreprise à vendre (la holding doit être contrôlée par l'apporteur des titres).

La holding cède ensuite les titres de son entreprise.

2

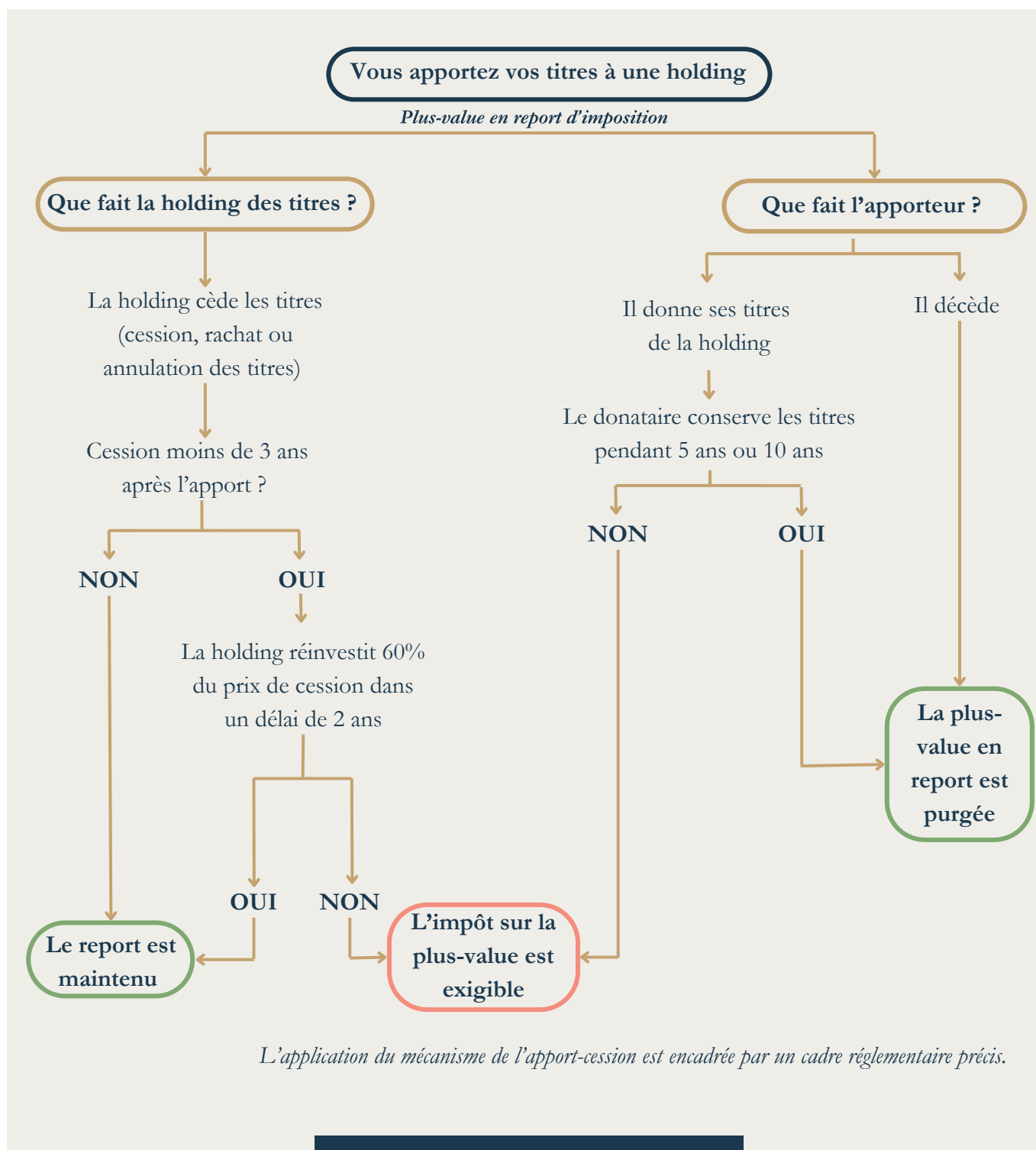
3

Le produit de la vente est réinvesti, pour partie, dans une activité éligible sous 2 ans (ou conservation des titres pendant au moins 3 ans).

Le dirigeant bénéficie alors d'un report d'imposition sur la plus-value.

4

Pour mieux comprendre, voici une vue d'ensemble des grandes étapes du dispositif :



L'application du mécanisme de l'apport-cession est encadrée par un cadre réglementaire précis.

REMARQUE

Le mécanisme de l'apport cession dans une holding est compatible avec d'autres avantages fiscaux comme le Pacte Dutreil.

LES POSSIBILITÉS DE RÉINVESTISSEMENT DANS LE CADRE DE L'APPORT-CESSION

Plaçons-nous dans l'hypothèse où le dirigeant décide de réinvestir au moins 60 % du produit de cession dans un délai de deux ans, conformément aux conditions posées par l'article 150-0 B ter du CGI.



L'OBJECTIF

Maintenir le bénéfice du report d'imposition sur la plus-value.

Une fois cette décision prise, une nouvelle question se pose : **Dans quoi réinvestir concrètement ?**

Car si les offres d'investissement se multiplient, elles ne se valent pas toutes. Et un mauvais choix peut compromettre à la fois l'avantage fiscal et la rentabilité du capital

DES INVESTISSEMENTS DANS L'ÉCONOMIE RÉELLE

Pour être éligible au dispositif, l'investissement doit viser **l'économie réelle**, c'est-à-dire des activités industrielles, artisanales, commerciales, agricoles ou financières. Sont donc exclus les activités de gestion patrimoniale.

En revanche, plusieurs secteurs permettent ce réinvestissement, tels que :

L'hôtellerie-restauration

L'industrie ou la production locale

L'innovation technologique ou environnementale

Les PME en développement, notamment non cotées

*EN DIRECT OU VIA
DES FONDS :*

*DEUX APPROCHES
COMPLÉMENTAIRES*

Le dirigeant peut choisir d'investir :

En direct, en entrant au capital
d'une entreprise

Ou **via des fonds spécialisés**, qui mutualisent
les investissements sur plusieurs projets
éligibles (fonds de capital-développement,
fonds à impact, véhicules labellisés, etc.)



*UN ARBITRAGE
ENTRE SENS,
SÉCURITÉ ET
PERFORMANCE*

Investir dans l'économie réelle peut être un choix porteur de sens, mais il s'agit aussi d'un **arbitrage patrimonial**, qui doit conjuguer :

Alignement avec
vos objectifs
personnels

Maîtrise
du risque

Optimisation de
la fiscalité

Et cohérence
avec votre
stratégie
patrimoniale

*UN
ACCOMPAGNEMENT
STRATÉGIQUE
SUR MESURE*

Identifier les bons supports, vérifier leur éligibilité à l'article 150-0 B ter du CGI, construire une stratégie cohérente avec vos objectifs patrimoniaux et familiaux...

Notre rôle est de vous aider à transformer une contrainte fiscale en opportunité d'investissement pérenne, tout en veillant à la sécurité et à la performance de votre stratégie globale.



CONCLUSION

Anticiper, c'est agir

Céder son entreprise est une étape charnière dans la vie d'un dirigeant. Bien plus qu'une simple opération financière, il s'agit d'un moment stratégique où se croisent les objectifs patrimoniaux, fiscaux et familiaux. Chaque stratégie comporte ses avantages, ses conditions, ses subtilités... et nécessite donc un accompagnement sur mesure.

Le mois prochain ...

En attendant, la vie continue. Et avec elle, des questions plus concrètes refont surface.

« Qu'allons-nous faire de cette trésorerie excédentaire ? » s'interroge Paul, de plus en plus sensible aux enjeux environnementaux et sociétaux.

Sophie, l'invite à se pencher sur l'investissement durable et responsable : une façon d'investir utile, sans sacrifier la performance.