



LA CESSION DE L'ENTREPRISE

Le chef d'entreprise a maintenant l'âge de partir en retraite. Que va devenir son entreprise ? Va-t-il la transmettre à l'un de ses enfants ou à un salarié ? Va-t-il la vendre à un tiers ? La question est d'autant plus épineuse qu'à l'aspect, économique, juridique et fiscal de l'opération s'ajoute une forte dimension sentimentale. Comment passer la main après tant d'années passées à la barre, tant d'années à créer, développer, porter, une entité qui s'apparente à un

enfant pour bien des dirigeants ? Une fois encore, et même s'il est souvent difficile d'admettre que le temps est venu de transmettre, la question requiert une forte anticipation et des conseils pointus. Notamment pour envisager une donation-succession avec Pacte Dutreil afin de limiter l'impact fiscal de la transmission. Mais aussi pour se poser "LA" question que l'on ne peut éviter : quel type de vie, donc quel besoin de revenus, après la cession ?



ORGANISER ET OPTIMISER LA TRANSMISSION DE SON ENTREPRISE

DISPOSITIF DUTREIL : TRANSMETTRE AU MEILLEUR COÛT FISCAL

Transmettre des titres de société ou d'entreprise individuelle à titre gratuit peut avoir un coût fiscal non négligeable. Sauf si, bien conseillé, on opte pour une donation/succession couplée avec un dispositif Dutreil. Celui-ci offre deux avantages :

- une réduction de 75 % de la base d'imposition des droits de succession/donation (sans plafonnement),
 - un abattement de 50 % sur les droits en cas de donation en pleine propriété par un donateur âgé de moins de 70 ans.
- Mis en place depuis 2003, il s'applique aux structures ayant une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale, que

la transmission s'opère en pleine propriété ou dans le cadre d'un démembrement de propriété. Les conditions pour bénéficier du dispositif sont un engagement collectif de conservation des titres pour une durée de deux ans, puis un engagement individuel de quatre ans et l'engagement d'assurer une fonction de direction pendant tout l'engagement collectif, puis trois ans après la transmission à titre gratuit.

GARANTIE DU PASSIF SOCIAL ET ASSURANCE-VIE

La clause de garantie de passif sert à protéger l'acquéreur des titres d'une société contre la hausse de son passif, si cette hausse survient après l'opération d'acquisition, mais que son origine est antérieure à la date de cession des

titres. Elle facilite et sécurise donc la cession dans la mesure où le cédant s'engage à régler personnellement tout ou partie des dettes de la société qui se révéleraient postérieurement à la cession tout en ayant une origine antérieure à la date déterminée.

Contrainte pour le cédant, qui crée cependant un climat de confiance facilitant la transmission, cette clause l'engage pour une durée de trois à cinq ans. Pour être sûr que le cédant pourra assurer son engagement, l'acquéreur peut demander une garantie : mise sous séquestre d'une partie de la vente, garantie bancaire, hypothèque sur un bien personnel... ce qui revient pour le cédant à bloquer une partie de la somme retirée de la vente avec une rémunération mauvaise, voire nulle.

La solution est de placer sur un contrat d'assurance-vie la somme dédiée à la garantie,

tout en mettant en place une délégation de créance au profit de l'acquéreur. Pendant la durée de la garantie, seul le repreneur peut effectuer des rachats. À l'issue de cette période, le cédant dispose des fonds agrémentés des intérêts, soit un capital qui a fructifié sur un support plus rémunérateur que les SICAV monétaires ou les comptes à terme. Il peut alors effectuer des rachats ou intégrer son assurance-vie dans sa stratégie patrimoniale en vue notamment de sa succession.

À SAVOIR

Puisqu'on évoque l'assurance-vie, précisons qu'une entreprise ne peut pas en souscrire une. Par contre, elle peut, en tant que personne morale, souscrire un contrat de capitalisation, sauf si elle est une société opérationnelle, autrement dit si elle exerce une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale. Sont donc, par exemple, concernées par ce contrat de capitalisation les sociétés qui ont pour activité la gestion de leur propre patrimoine mobilier et immobilier (société patrimoniale, holding passive, SCI...). L'intérêt de ce placement à moyen et long terme est d'y valoriser sa trésorerie et de bénéficier d'une fiscalité attractive. ●



« ON DOIT PENSER AUTREMENT »

Agent immobilier à La Réunion et correspondant régional d'AMPHITÉA, **Didier Krafft** dirige une société familiale qu'il transmet à sa fille.

A La Réunion, comme ailleurs, la crise de la Covid 19 est un révélateur, une alerte, un message qui nous est transmis pour nous inciter à penser à plus long terme. Il y aura d'autres virus du même type, d'autres crises, et il faut donc nous protéger davantage. Personnellement, j'ai décidé d'avoir toujours un an de trésorerie d'avance et de privilégier la collaboration avec des indépendants plutôt qu'avec des salariés pour éviter les charges fixes et avoir un fonctionnement plus souple. En clair, je raisonne à plus long terme. J'ai la chance, pour cela, d'avoir une activité qui me le permet.

L'immobilier, mon secteur professionnel, se porte relativement bien, malgré la crise, car les gens veulent mettre de l'argent de côté et se créer un patrimoine, notamment en

investissant dans la pierre. Mais je pense à tous ceux qui travaillent dans des conditions plus difficiles.

Plus globalement, concernant la protection du chef d'entreprise, je trouve qu'à La Réunion, nous sommes bien accompagnés, même si nous manquons peut-être d'information sur les aides disponibles. D'où la nécessité de prendre du temps avant de créer une entreprise pour bien se renseigner. Moi, j'en suis à la transmission. Une étape que j'ai bien anticipée, en allant, par exemple, voir mon notaire et mon expert-comptable pour démembrer les parts sociales de ma société au profit de ma fille à qui je transmets mon entreprise. Si j'ai un conseil à donner justement, c'est de prévoir cette transmission le plus tôt possible, car plus on attend, plus ça peut vous coûter cher ! ●

Les conseils de l'assureur



« TRANSMETTRE OUI, MAIS POUR QUEL PROJET DE VIE ? »

Responsable de l'offre de service TEO, Transmission d'Entreprise Organisée chez AG2R LA MONDIALE, Stéphane Bayssière a mis au point avec ses équipes la démarche "Projet de vie future".

« Qu'il soit non-salarié ou salarié, qu'il dirige une SA, une SARL ou tout autre type de structure, un dirigeant qui veut transmettre son entreprise se focalise généralement sur quelques questions : à qui vais-je vendre ? Combien vais-je payer d'impôts ? Que va-t-il rester, au final, dans ma poche ? Si ces interrogations sont légitimes, elles passent néanmoins à côté de la question essentielle : quelle vie je veux mener lorsque j'aurai transmis ? Autrement dit, quel est mon projet de vie une fois à la retraite ? Faire mon jardin ? Devenir bénévole dans une association ? Continuer à travailler un peu ? Voyager autour du monde ? Aider mon conjoint à ouvrir le restaurant de ses rêves ? Aider financièrement mes enfants ? Recréer une petite entreprise ?... Chacune de ces options – et la liste n'est pas exhaustive ! – nécessite une bonne adéquation entre le projet de vie et les outils juridiques et fiscaux à la disposition du cédant et de ses

conseils. Un mauvais choix peut, en effet, aliéner la liberté du futur retraité ou du moins réduire ses ambitions.

C'est dans cet esprit qu'au sein de l'équipe TEO, nous avons développé la démarche "Projet de vie future". Il ne s'agit pas pour nous de les juger, mais d'analyser ses envies et de modéliser financièrement son train de vie futur en termes de revenus et de besoins financiers pour l'orienter vers les solutions les plus adaptées. Et je dis bien les solutions, car pour chaque cas de figure, bien des variantes existent !

Que le chef d'entreprise décide de continuer à travailler après sa transmission ou de profiter de sa nouvelle vie de retraité, tout est donc question d'anticipation et d'organisation. Tout est question aussi de conseils : il faut s'entourer de tous les experts nécessaires à une bonne organisation de sa transmission d'entreprise : experts-comptables, avocats, notaires et bien sûr conseillers spécialisés ARTEO d'AG2R LA MONDIALE, véritables "architectes patrimoniaux" de la transmission d'entreprise. »

NOTRE EXPERT RÉPOND AUX QUESTIONS DES ADHÉRENTS AMPHITÉA

« Je suis dirigeant fondateur d'une société soumise à l'impôt sur les sociétés. Comment puis-je offrir un capital financier à mes enfants, tout en préservant pour l'avenir mon autonomie financière ? »

RÉPONSE DE L'EXPERT

« Votre projet va vous assujettir à une double fiscalité : d'une part, l'impôt forfaitaire unique, soit 30 % de la plus-value réalisée lors de la vente des titres, prélèvements sociaux compris; d'autre part, les droits de donation que devront payer vos enfants sur les liquidités transmises une fois la cession réalisée. Mais une autre possibilité plus avantageuse s'offre à vous : inversez l'ordre des opérations et donnez à vos enfants des titres de la société avant de la vendre. Vos enfants paieront toujours des droits de donation, mais ils vendront les titres à la même valeur que celle retenue pour la donation, ainsi ils ne paieront pas d'impôt sur les plus-values. Attention, cette opération de transmission patrimoniale devra être encadrée par un notaire spécialisé. »

« Je suis artisan, puis-je donner une partie de mon entreprise à mes enfants ? »

RÉPONSE DE L'EXPERT

« En tant qu'exploitant d'une entreprise individuelle, artisan ou commerçant, vous ne pouvez pas vendre ou donner une partie seulement de votre entreprise à vos enfants. Votre entreprise est un tout et vous devez donc la réorganiser au préalable. De même, il se pose souvent la question de la revente ou de la location des murs du commerce ou de l'entreprise artisanale. Là-encore, bien des cas de figure se présentent. D'où la nécessité de se faire aider par des fiscalistes spécialistes de la forme juridique de son entreprise. »

« Je veux prendre ma retraite après avoir cédé mon entreprise. Quelles précautions dois-je respecter ? »

RÉPONSE DE L'EXPERT

« Un dirigeant peut bénéficier d'avantages fiscaux, s'il vend son entreprise dans les 24 mois qui précèdent ou qui suivent la liquidation de sa retraite. Mais il devra également répondre à toute une série de critères qui vont dépendre de la forme juridique de sa structure. Son âge va également jouer. Pour faire valoir ses droits à pension, il faut avoir 62 ans. Mais une nouvelle fois, des variantes existent. A 60 ans, un dirigeant qui a eu une carrière dite "longue" – c'est-à-dire qui a acquis 4 à 5 trimestres avant la fin de l'année de ses 20 ans et a cotisé un certain nombre de trimestres durant sa carrière – peut avoir accès à une retraite à taux plein à 60 ans et bénéficier, lui-aussi, de cet avantage fiscal. »

« Puis-je cumuler ma retraite et un emploi rémunéré ? »

RÉPONSE DE L'EXPERT

« Oui, il est possible de cumuler un emploi rémunéré et le versement d'une pension de retraite en accompagnant son repreneur par exemple. Chaque situation demande à être étudiée au cas par cas par des experts du sujet. Prenez conseil ! »

Stéphan Bayssière

Responsable de l'offre de service TEO, Transmission d'Entreprise Organisée
chez AG2R LA MONDIALE

Projet de vie future : une méthode pour tous

Mise au point initialement par les spécialistes ARTEO d'AG2R LA MONDIALE, la méthode d'analyse patrimoniale "Projet de vie future" commence à se déployer plus largement au sein du réseau commercial de l'assureur.

Pierre Guerrier, ARTEO pour Paris Ile-de-France, est rompu à l'utilisation de cette approche :
« Un conseiller patrimonial classique aborde généralement son travail sous deux angles : le rendement et la défiscalisation. Nous proposons d'ajouter une autre dimension, fondamentale : l'utilité. Nous ne parlons plus d'étude patrimoniale, mais de projection patrimoniale. Autrement dit, nous analysons la capacité du patrimoine de notre client à générer les revenus dont il va avoir besoin, par périodes de vie, pour réaliser ses projets personnels, familiaux et patrimoniaux. Aborder l'analyse patrimoniale par le projet de vie, c'est une démarche ambitieuse, dont la dimension émotionnelle dépasse le métier technique et factuel de l'assureur. La plus-value est immense pour nos clients ! »

Comment ça marche ?

Concrètement, la méthode s'appuie sur une démarche en trois points :

- l'identification des projets de vie de la famille;
- une fine connaissance du patrimoine dans ses trois composantes : patrimoine privé, social et professionnel;
- la projection des revenus et des liquidités disponibles par grandes périodes de vie.