



La transmission d'un patrimoine professionnel mobilise des enjeux financiers importants et est régie par des règles bien spécifiques. Mais sa dimension psychologique et sentimentale est également importante. Préparez-vous très en amont, pour multiplier vos chances de réussite.

COMMENT TRANSMETTRE VOTRE PATRIMOINE PROFESSIONNEL ?

Transmettre votre entreprise de votre vivant présente des avantages considérables. Mais ce n'est pas arrivé à l'âge de partir en retraite que vous devrez commencer à vous poser des questions. Que va devenir mon entreprise ? Vais-je la transmettre à l'un de mes enfants ou la vendre à un tiers ? Mes enfants auront-ils les moyens financiers d'assumer une reprise ? Des questions cruciales, dont les réponses font appel à des ressorts, économiques, juridiques, fiscaux, ou encore sentimentaux. La bonne manière d'aborder cet épineux problème de la transmission est d'anticiper et de prendre conseil auprès de spécialistes.

LA GESTION DE VOTRE PATRIMOINE, UNE QUESTION D'ÉQUILIBRE

La gestion du patrimoine d'un chef d'entreprise doit respecter un équilibre entre sa partie privée et sa partie professionnelle. En début de carrière, priorité sera généralement donnée au développement du patrimoine professionnel. Puis, au fil du temps, c'est le patrimoine personnel qui prendra l'ascendant. Enfin, lors de la transmission de l'entreprise, il faudra procéder à une vente du patrimoine professionnel au profit du patrimoine privé.

ATTENTION

Malgré toutes les possibilités d'optimisation fiscale existantes, transférer le patrimoine professionnel vers le personnel, a un coût fiscal. Il faut donc calculer eu mieux la valorisation opérée, car le fisc peut requalifier l'opération en cas de sous-évaluation.

VOTRE PATRIMOINE PERSONNEL EST-IL BIEN PROTÉGÉ ?

Disposant en principe, d'un patrimoine unique, les commerçants, artisans, agents commerciaux, agriculteurs, professionnels libéraux, peuvent rendre leurs biens immobiliers insaisissables, afin d'éviter que faillite professionnelle ne rime avec faillite personnelle. La résidence principale étant automatiquement insaisissable (même si une partie seulement de l'habitation est dévolue à l'activité professionnelle), la déclaration d'insaisissabilité concerne les autres biens immobiliers, bâtis ou non (résidence secondaire, terrains).

Établie par un notaire, qui se charge de sa publicité, la déclaration d'insaisissabilité se cumule avec la déclaration d'affectation du patrimoine. Les sociétés, quelles qu'elles soient, sont exclues du dispositif.



BON À SAVOIR

Depuis le 15 mai 2022, la loi a instauré pour les entrepreneurs individuels, dont les autoentrepreneurs, une séparation entre le patrimoine professionnel et le patrimoine personnel. En cas de difficultés financières, le patrimoine personnel est protégé car les créanciers professionnels peuvent uniquement saisir un bien du patrimoine professionnel. Exception : en cas de fraude ou de manquement grave, l'administration fiscale et les organismes de sécurité sociale peuvent saisir le patrimoine personnel.

ATTENTION

Certains créanciers, les banques notamment, demandent l'engagement personnel du dirigeant sur ses biens propres et en cas de procédure judiciaire avec faute de gestion, la justice peut déclarer un dirigeant responsable. Le fisc peut aussi saisir des biens immobiliers, même déclarés insaisissables, s'il constate des manœuvres frauduleuses ou le non-respect d'obligations fiscales. Choisissez bien votre régime matrimonial, en optant, pour la séparation de biens, ou encore le régime de la participation aux acquêts, les dettes contractées dans le cadre de son activité n'étant pas mutualisées.

UN BILAN PATRIMONIAL, POUR UN BON ÉTAT DES LIEUX

Vous vous constituez un patrimoine pour préparer l'avenir ? Bravo. Mais avez-vous pensé à faire régulièrement le point entre vos objectifs et les moyens que vous mettez en œuvre ? Le bilan de protection patrimoniale proposé par notre partenaire assureur à ses clients professionnels englobe à la fois les biens privés et professionnels. Comme l'explique Pierre Guerrier, responsable national du dispositif TEO de l'assureur : « ce bilan est un préalable indispensable pour qui envisage de transmettre son entreprise ».



Parole d'expert

Pierre Guerrier, responsable national TEO AG2R LA MONDIALE.

Un service dont la transversalité des compétences apporte une plus-value unique aux clients de l'assureur.

« Créer pour nos clients les conditions d'un avenir heureux. »

Pourquoi faire appel à vous pour transmettre une entreprise ?

La transmission d'une entreprise est souvent l'événement le plus important dans la vie de son dirigeant. D'abord, il faut organiser la disparition de son patrimoine professionnel.

Ensuite, la transmission s'accompagnant généralement d'un départ en retraite, il faut liquider les droits de son patrimoine social. Quant à son patrimoine personnel, il va falloir le restructurer, pour y intégrer le produit de la vente, l'optimiser fiscalement, protéger un conjoint, anticiper une succession, financer un projet de vie.

C'est une opération complexe, car elle mêle plusieurs thématiques. Elle requiert deux préalables : un bilan de protection sociale et patrimoniale et un audit de l'entreprise.

On peut ensuite envisager la mise en œuvre de solutions. Notre réseau TEO accompagne toutes ces démarches.

Pour faire ce bilan de protection patrimoniale, la confiance doit être totale avec votre client...

Oui. Au départ nos interlocuteurs pensent rencontrer des experts techniques, ce que sont nos Experts TEO. Mais très vite ce qui donne tout son sel à notre métier ressort : la rencontre avec des gens.

Dans la prise d'éléments pour établir un état des lieux, le factuel est important, mais nous devons aussi faire dire à notre client ce qu'il veut faire de sa vie après la transmission, s'il a des projets, des passions, des besoins, des envies.

Je me souviens d'un couple d'origine espagnole qui avait pour projet de retourner vivre dans la région de Malaga. Personne n'était au courant, pas même leurs enfants, bien que ce projet ait des impacts patrimoniaux à prendre en compte.

Vous arrive-t-il d'étendre vos conseils aux proches d'un client, lorsque la transmission implique un conjoint ou des enfants ?

Ce n'est pas notre rôle de faire du coaching individuel. Néanmoins, lorsque des proches sont concernés, et c'est très souvent le cas, nous recommandons de vérifier que tout le monde est bien sur la même longueur d'onde.

Qu'entendez-vous par audit sur l'état de l'entreprise ?

Il faut réaliser tous les ajustements nécessaires, avec son expert-comptable, pour favoriser la transmission.

Imaginons, par exemple, que des biens immobiliers sont inscrits au bilan de l'entreprise, que celle-ci dispose de trop de trésorerie ou de stocks excédentaires. Peut-être que le repreneur n'aura pas l'envie, ou les moyens, de racheter ces actifs. La valorisation de l'entreprise et les retraitements de bilan sont incontournables pour fixer, si ce n'est un prix, au moins une valeur.

Quand le bilan patrimonial et l'audit de l'entreprise sont réalisés, que se passe-t-il ?

Entrer dans le dur de son projet de transmission c'est se confronter à des enjeux à la fois juridiques, civils, fiscaux et sociaux. D'où la nécessité de faire intervenir plusieurs professions du conseil : expert-comptable, notaire, avocat en droit des affaires, fiscaliste. Chaque spécialiste va produire une analyse et des préconisations dans son domaine d'expertise. Une synthèse reste à faire et c'est un travail complexe, les Experts TEO sont en mesure d'organiser cette interprofessionnalité, car tous ont acquis une triple spécialité en protection sociale, en ingénierie du patrimoine et en transmission.



CAS CONCRET

Pierre Guerrier est intervenu un jour auprès de deux dirigeants qui étaient persuadés que leur fils unique allait reprendre leur entreprise. « Quand je leur ai demandé s'ils l'avaient questionné formellement pour vérifier son accord, un silence gêné s'est installé. En fait, après une discussion franche avec le jeune, il est apparu qu'il ne se voyait pas du tout devenir chef d'entreprise, mais qu'il n'osait pas le dire à ses parents de peur de les décevoir... La tenue d'un conseil de famille peut être parfois très utile ! »



Retrouvez l'interview complète sur www.amphitea.com

FAITES AUDITER VOTRE ENTREPRISE

Faire un bilan de votre patrimoine, c'est bien. Mais réaliser une étude fouillée de l'entreprise que vous vous apprêtez à transmettre est également indispensable.

D'abord, comme l'explique ci-dessous Yvan Jeanneret, parce que « *le repreneur va lui-même vouloir savoir ce qu'il rachète* ». Ensuite parce que « *valoriser la société, la préparer en travaillant la présentation de son bilan, peut demander du temps* ».

Enfin, cet audit de l'entreprise va permettre d'établir un montage financier pour optimiser le coût fiscal de la transmission.



L'un des principaux intérêts de l'audit d'entreprise est de permettre d'établir un montage pour optimiser le coût fiscal de la transmission.



Parole d'expert

Expert-comptable, vice-président du Conseil de l'Ordre Grand Est et Correspondant régional AMPHITÉA en Alsace-Lorraine, Yvan Jeanneret insiste sur la nécessité d'anticiper la transmission.

« Un montage fiscal est indispensable pour minimiser le coût de la transmission. »

Lorsque l'on veut transmettre une entreprise, pourquoi est-il si important de commencer par l'auditer ?

D'abord parce que l'acheteur va vouloir lui-même auditer, de manière plus ou moins poussée, la société qu'il veut acheter, ne serait-ce que pour vérifier qu'il n'existe pas de dettes latentes qu'il pourrait être dans l'obligation d'honorer. Pour le côté vendeur, qui nous intéresse ici, l'audit a souvent pour objet de montrer au dirigeant la valeur réelle de sa société sur le marché, par rapport à la valeur que lui estime. Il a en effet tendance, parfois, à surévaluer le prix de son entreprise. Il y a un travail psychologique à mener avec lui autour de la méthode de valorisation.

Quel est le meilleur moment pour mener cet audit ?

Une chose est sûre, il faut anticiper ! Valoriser la société, la préparer en travaillant la présentation de son bilan, peut demander du temps. Attention, quand je parle de présenter le bilan, il ne s'agit pas bien sûr de le falsifier, mais de procéder à des ajustements pour que l'entreprise apparaisse sous son meilleur jour pour une reprise. Par exemple, s'il faut sortir de la trésorerie, mieux vaut étaler la démarche dans le temps pour limiter son coût fiscal. Idem s'il existe, au bilan de l'entreprise, de l'immobilier que le vendeur veut sortir afin de se constituer une retraite avec les loyers. Dans le cadre d'une société familiale, si le conjoint ou des enfants travaillent dans l'en-

treprise, il peut être aussi intéressant de prévoir leur sortie avant la vente pour laisser le champ plus libre au repreneur. Tout cela prend du temps.

Réunir un expert-comptable, un notaire et un avocat fiscaliste est le meilleur combo possible.

Faut-il faire évaluer régulièrement son entreprise avant-même de vouloir transmettre ?

Il peut arriver que l'on ait besoin de le faire régulièrement, annuellement même, si par exemple plusieurs branches familiales se partagent la propriété d'une entreprise et que les actionnaires ont besoin de connaître la valeur de leur capital. Une start-up doit aussi procéder à une évaluation régulière pour ses investisseurs et/ou acheteurs potentiels. Mais en règle générale, c'est lorsque l'on arrive vers les 50 ans, que l'on sait qu'on va transmettre dans les dix ans qui viennent, qu'il faut procéder à un audit. Cela permet au dirigeant d'anticiper son départ en retraite en évaluant le capital qu'il va pouvoir percevoir et de prendre les options fiscales et comptables adaptées afin de bien préparer sa transmission.

Comment limiter l'impact fiscal d'une transmission ?

Cet aspect fiscal du dossier est fondamental ! Que l'on parle de fonds de commerce, de parts sociales ou d'immobilier, la mise en place d'une optimisation fiscale est indispensable pour minimiser le coût de la transmission. Ensuite il existe plusieurs outils pour optimiser au mieux la fiscalité. Leur mise en œuvre va dépendre de la situation particulière de chaque dirigeant, de chaque entreprise. Si le dirigeant veut, par exemple, passer la main à ses enfants, il peut le faire en amont de plusieurs manières : pacte Dutreil pour bénéficier d'une exonération fiscale jusqu'à 75 % sur la valeur des titres, donation progressive de titres, démembrement d'actions pour transférer la nue-propriété aux enfants et, là encore réduire in fine la fiscalité, création d'une holding pour placer la trésorerie de la transmission. •



CAS CONCRET

« Le travail d'optimisation fiscale doit être fait en amont et réalisé de manière interprofessionnelle », explique Yvan Jeanneret. « Réunir un expert-comptable, un notaire et un avocat fiscaliste est le meilleur combo possible pour optimiser une transmission. J'ai le souvenir d'un dossier de transmission familiale d'un hypermarché. Sur une plus-value de 40 millions d'euros, nous avons réussi à faire économiser 4 millions d'euros d'impôt au dirigeant grâce à un beau travail d'équipe... »

CHOISISSEZ LES BONS OUTILS

Nous n'évoquerons pas ici la garantie homme clé ou la garantie du passif social couplée à une assurance-vie, deux outils à la disposition du chef d'entreprise pour sécuriser la transmission de sa société à un repreneur extérieur (voir sur ce sujet *AMPHITÉA magazine n° 115* sur la protection des dirigeants d'entreprise).

Par contre, plusieurs mesures concernent la transmission du patrimoine professionnel au sein de la famille et sont généralement combinables entre elles pour maximiser leurs effets.

Cinq outils pour optimiser votre défiscalisation

➤ Pacte Dutreil : transmettez au meilleur coût fiscal

C'est le dispositif phare pour transmettre une entreprise, société ou entreprise individuelle à un coût fiscal réduit.

Il 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 en 2003, il s'applique aux structures ayant une activité industrielle, commerciale, artisanal, agricole ou libérale, que la transmission s'opère en pleine propriété ou dans le cadre d'un démembrement de propriété.

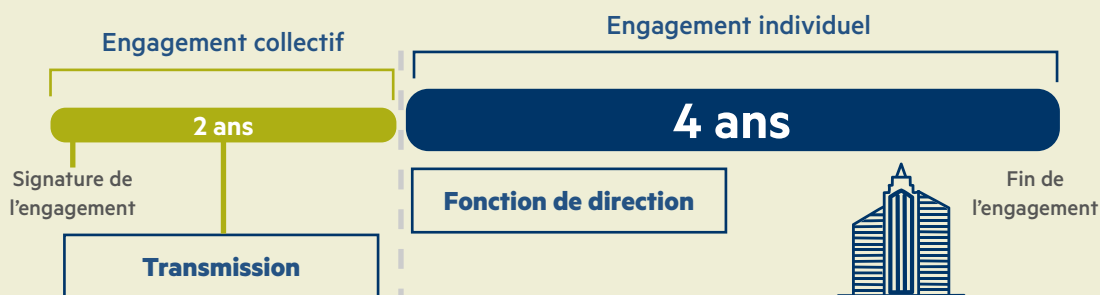
Les conditions pour bénéficier du dispositif sont un engagement collectif de conservation des titres pour une durée de deux ans, puis un engagement individuel de quatre ans et l'engagement d'assurer une fonction de direction pendant tout l'engagement collectif, puis trois ans après la transmission à titre gratuit.



Exemple – Adeline, 65 ans, dirigeante d'une PME, dont la valeur est d'un million d'euros, veut passer la main à ses enfants. Elle signe avec eux un pacte Dutreil.

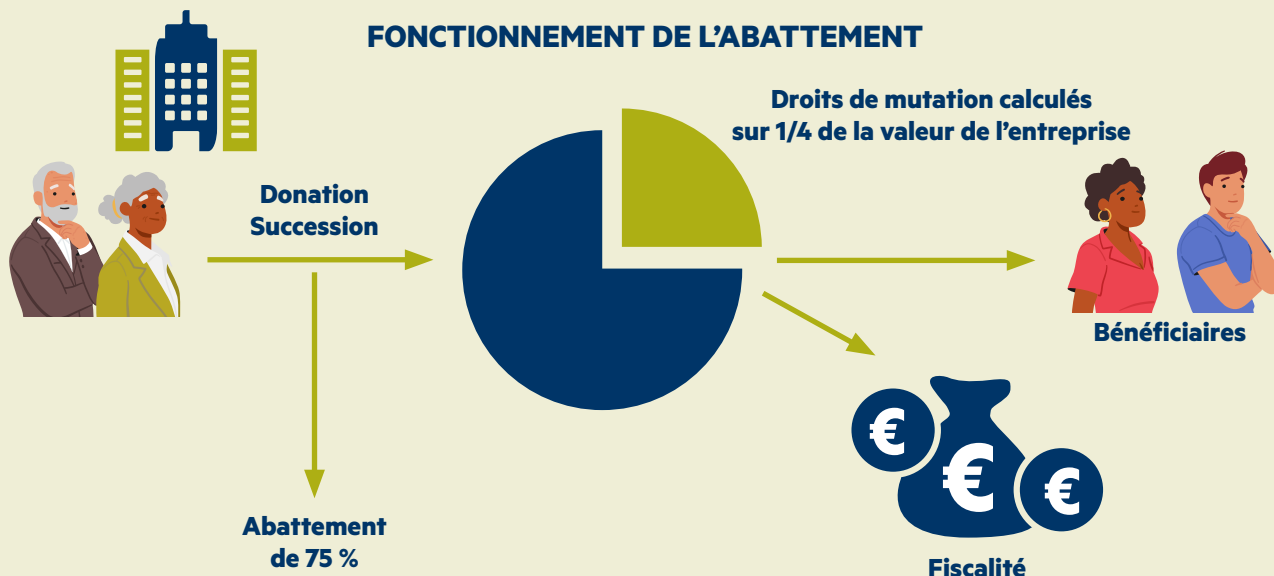
La base taxable de sa société passe d'un million d'euros à 250 000 € (1 million × (1 – 0,75)). Les droits de mutation seront donc calculés sur 250 000 € au lieu de 1 million d'euros.

LE FONCTIONNEMENT DU PACTE DUTREIL



Fonction de direction de 2 ans par l'un des signataires du Pacte + 3 ans par l'un des donataires à compter de la transmission

FONCTIONNEMENT DE L'ABATTEMENT



👉 Témoignage



« PRENDRE DATE LE PLUS TÔT POSSIBLE. »

Correspondante régionale AMPHITÉA en Bretagne, Marie-Christine Hervé et son mari ont pensé la transmission de leur entreprise dès sa création.

À respectivement 61 et 62 ans, Marie-Christine Hervé et son mari viennent de vendre leur entreprise. Mais ils n'ont pas attendu cette étape clé dans leur vie de dirigeants pour préparer la transmission de leur patrimoine à leurs enfants. Très bien conseillés, ils ont utilisé une belle palette d'outils.

« Dès la création de notre entreprise, nous avions 30 ans à l'époque, nous avons anticipé la fin de l'aventure. Nous avions conscience que la retraite d'un TNS est très faible et nous avons donc ouvert un contrat de retraite en fiscalité Madelin, puis, lorsque nous avons pu, nous avons, dans un premier temps investi dans l'immobilier locatif en tant que particulier, et dans un deuxième temps dans un bâtiment professionnel via une SCI dont nos enfants détenaient des parts. Nos revenus fonciers venant alourdir notre fiscalité, nous avons donné un usufruit temporaire de ce patrimoine immobilier particulier à nos enfants qui ont pu ainsi financer des études et démarrer dans la vie. Désormais en retraite, nous avons récupéré cet usufruit.

Nous avons également créé une holding familiale pour chapeauter nos différentes sociétés. En prenant conscience que, si nous décédions, nos enfants auraient à payer des droits de succession importants, nous avons démembré cette holding pour leur en donner, ainsi qu'à nos petits-enfants, les parts transmissibles en nue-propriété, nous pourrions renouveler l'opération dans 15 ans. Si je peux donner un conseil à la lumière de notre expérience, c'est d'anticiper, de prendre date le plus tôt possible! »



BON À SAVOIR

Anticipez la gouvernance!

Le dirigeant qui veut transmettre au sein de sa famille a tout intérêt à anticiper la future gouvernance de l'entreprise. Par exemple en nommant un directeur général ou un co-gérant, en intégrant progressivement le conjoint ou les enfants, ou encore en organisant un comité de pilotage familial.

À l'inverse, le dirigeant qui travaille en famille et souhaite vendre à un tiers, doit envisager de faire sortir les membres de sa famille de la gouvernance pour faciliter la vie du repreneur. La mise en place, en amont, de contrats de retraite complémentaire et/ou supplémentaire pour les membres de la famille qui vont sortir, peut être recommandée.

Le démembrement de propriété

Vous transmettez la nue-propriété des titres de votre société à vos enfants, tout en conservant l'usufruit c'est-à-dire le droit aux dividendes et le pouvoir de gestion de l'entreprise. La base taxable est alors calculée sur la nue-propriété et à votre décès, l'usufruit s'éteint avec des droits de succession réduits.

On le sait peu, mais il est possible de démembrer des titres provisoirement, en donnant l'usufruit à vos enfants afin, par exemple, de financer des études. Les revenus perçus par vos enfants sous forme de dividendes, sont dans ce cas non imposables.



ATTENTION

Le barème fiscal du démembrement de propriété s'applique aux titres de société: plus on donne tôt, plus c'est intéressant.

Le prêt familial / crédit vendeur

Dans ce cas, vous "vendez" votre entreprise à vos enfants en leur accordant un prêt à un taux favorable. L'avantage est d'alléger le financement pour le repreneur familial, tout en générant un revenu régulier pour vous.

La donation graduelle ou résiduelle

Ce dispositif permet de transmettre l'entreprise, d'abord à votre conjoint afin de sécuriser sa situation, puis automatiquement à vos enfants lors du décès de votre conjoint.

Six outils pour vous organiser

La holding

La création d'une holding peut obéir à deux objectifs.

Premièrement, elle peut vous permettre d'y placer le cash de l'entreprise. La trésorerie va ainsi sortir des actifs de l'entreprise et le repreneur n'aura pas à la financer.

Deuxième, elle vous permet aussi de percevoir des intérêts, sous forme de revenus annuels.

Et à condition qu'elle soit créée très en amont de la transmission, une holding permet aussi de faciliter la gouvernance familiale, via deux opérations:

- si c'est vous qui la détenez, une donation progressive de l'entreprise dans le cadre familial;
- si elle est détenue par vos héritiers, un rachat progressif de la société via les dividendes.



Exemple – Serge détient 100 % d'une société valorisée 2 millions €. Il crée une holding et y apporte les titres de sa société. Il va pouvoir ensuite transmettre à ses enfants les parts de la holding via les abattements fiscaux existant (100 000 € par enfant tous les 15 ans).

Le pacte de famille

La signature d'un pacte familial permet de définir le rôle de chacun, les règles de sortie, la gouvernance familiale et les conditions de reprise. L'avantage est d'éviter les conflits et d'assurer la pérennité de l'entreprise après la transmission.



L'assurance-vie, "couteau suisse" des placements financiers, est un outil précieux pour transmettre votre entreprise à votre conjoint.

produit de la vente en rédigeant une clause bénéficiaire en faveur de votre conjoint. Si vous décédez, celui-ci percevra les fonds sans taxation. Cette clause peut prévoir une transmission du capital en pleine propriété, mais aussi un démembrement : l'usufruit du capital est alors transféré à votre conjoint et la nue-propriété est transmise à vos enfants pour minimiser les droits de succession lorsque votre conjoint décèdera à son tour.

Le contrat de capitalisation

Moins connu, le contrat de capitalisation est néanmoins intéressant. Il ne s'arrête pas en cas de décès de son titulaire et est transmis aux héritiers avec son antériorité fiscale. Le conjoint survivant qui en hérite peut donc continuer à le faire fructifier ou prélever des fonds, via des rachats partiels, sans impact fiscal, par exemple pour payer une maison de retraite ou financer la prise en charge d'une dépendance. Un contrat de capitalisation peut aussi être transmis du vivant du titulaire par anticipation d'une succession. •

Témoignage

« SI JE DÉCÈDE, MES ENFANTS NE POURRONT PAS PAYER LES DROITS DE SUCCESSION. »

Détenant des parts d'une société via une holding dont elle est gérante, Claire, adhérente AMPHITÉA, mère de trois enfants, témoigne.

« Je me suis dit que si je décède, ils ne pourront pas payer les droits de succession qui s'élèveraient à environ 180 000 €, pour chacun d'entre eux. Avec les autres détenteurs de parts de l'entreprise, nous avons déjà signé un pacte Dutreil. Mais j'ai décidé de compléter ce dispositif par une donation/démembrement de mes titres au profit de mes enfants.

Avec l'aide de mon notaire, je leur ai donc transmis la nue-propriété des parts et j'en ai gardé l'usufruit. J'ai payé pour cette opération 30 % de flat tax, un effort financier conséquent. Je continue donc à percevoir des dividendes, et éventuellement une participation aux bénéfices, et à mon décès, les actions redeviendront entières et mes enfants en seront propriétaires sans avoir à payer de droits de succession. Attention, il faut savoir que depuis la création de la taxe sur les hauts revenus (TSHR), une opération de ce genre peut gonfler artificiellement le revenu fiscal de référence et entraîner une taxation. »

Le mandat à effet posthume

Il permet de désigner, de votre vivant, une personne capable de gérer l'entreprise, si vous décédez, pour le compte et dans l'intérêt d'un ou de plusieurs héritiers, dans l'attente du partage ou d'une vente. Ce mandataire représente vos héritiers, ne supporte pas les dettes de l'entreprise et ne peut pas la vendre, sauf si c'est l'objet du mandat.

Le mandat de protection future

Si vous voulez pérenniser votre patrimoine professionnel en cas de problème de santé, vous pouvez désigner, dans un mandat de protection future un ou plusieurs mandataires chargés de la protection de votre personne et de la gestion de votre patrimoine.

Les contrats croisés entre associés

Lorsqu'une société possède plusieurs associés, le décès ou l'invalidité de l'un d'entre eux peut mettre sa pérennité en jeu. Un problème pour les associés restants, bien sûr, mais aussi pour les héritiers du décédé dont l'héritage peut perdre de sa valeur.

Deux outils sont disponibles pour pallier ce risque :

- **l'assurance temporaire décès**, inscrite au sein d'un contrat de prévoyance, garantit un capital ou une rente au bénéficiaire désigné par le souscripteur dans le contrat. Souscrite pour une période déterminée, elle est reconductible de façon tacite ;
- **l'assurance croisée entre associés** permet aux associés survivants de racheter les parts ou les actions de l'associé défunt transmises par succession à ses héritiers. Ils évitent ainsi l'entrée de nouveaux actionnaires qu'ils n'ont pas choisis et gardent le contrôle de leur outil de travail. Quant aux héritiers, qui généralement, préfèrent obtenir un capital plutôt que des titres, ils sont sûrs de trouver des acheteurs.

La fiducie

Assez rare en France, la fiducie permet de transférer temporairement les titres d'une société pour les protéger et/ou organiser leur gouvernance.

Quatre outils pour transmettre à votre conjoint

Le changement de régime matrimonial

Chaque régime matrimonial a ses avantages et ses inconvénients. Passer de la séparation de biens à la communauté universelle, permet de faciliter la continuité de l'entreprise. Assortie d'une clause d'attribution intégrale, elle permet au conjoint survivant de récupérer la totalité des biens qui composent la communauté, sans avoir à payer de droits de succession.

Mais la communauté universelle rend les biens communs aux deux époux saisissables par les créanciers de l'entreprise !

La donation entre époux et la clause de préciput

La donation entre époux, ou donation au dernier vivant, et la clause de préciput permettent d'optimiser la part d'héritage du conjoint du dirigeant (lire page...).

L'assurance-vie

Encore et toujours, l'assurance-vie reste le produit phare pour le dirigeant qui se sépare de son entreprise. Vous pouvez y placer le