

# L'importance de la planification en matière de cession d'entreprise

En matière de transmission d'entreprise, la question du calendrier des opérations est essentielle, notamment pour des raisons fiscales. Programmer en amont une cession ou une donation évite de subir passivement les conséquences de ces choix.

## Un risque d'abus de droit ?

Certes, un calendrier trop resserré des différentes opérations liées à la transmission peut alerter l'administration fiscale qui tend à y voir la marque d'un abus de droit. Réprimé à l'article L 64 du Livre des procédures fiscales (LPF), cette arme anti-fraude permet à Bercy d'écarter les opérations qu'elles jugent fictives ou à but exclusif d'optimisation. Dans des opérations de donation cession, notamment, l'administration a essayé de faire valoir ce point de vue. Mais le Conseil Constitutionnel n'a pas suivi cette position par sa décision du 28 Décembre 2012.

## Du temps pour structurer

Toute stratégie d'optimisation nécessite du temps pour structurer la transmission. En la matière, il faut absolument éviter les décisions de dernière minute faute d'avoir le temps de mettre en place les structures opportunes et de pouvoir choisir les bons outils juridiques fiscaux, et financiers. Une telle planification s'impose par exemple lorsqu'il s'agit de créer une nouvelle entité dans laquelle sera détenue l'outil professionnel, que ce soit en France ou à l'étranger. Une implantation à l'étranger nécessite a minima une étude d'impact, la rédaction d'actes, leur enregistrement, etc.... Il convient de tenir le même raisonnement face à la nécessité de rédiger des pactes Dutreils, de réunir ses enfants, s'assurer de leurs projets pour l'avenir, trouver un accord commun à l'ensemble des héritiers et rédiger les actes nécessaires, le tout entouré des conseils qualifiés.

## Le timing idéal

Un cycle de vente opérationnel dure en moyenne neuf mois. Idéalement la réflexion préalable devra être enclenchée entre 12 à 18 mois avant la cession. Le temps de la mise en vente, temps de restructuration, temps destiné à optimiser l'attractivité de l'entreprise à céder

## Jean-François Fliti, Associé Fondateur, Allure Finance



Fiscaliste patrimonial et corporate de formation, avec une spécialité en fiscalité internationale, **JEAN-FRANÇOIS FLITI** a commencé sa carrière comme fiscaliste société (Groupe Areva) avant d'évoluer vers les métiers de l'ingénierie patrimoniale et fiscale (Banque Transatlantique) puis de banquier privé au sein de différentes grandes banques de gestion privée ou de fortune (dont la Banque de Gestion Privée Indosuez). Il a co-fondé Allure Finance en 2009, un multi-family office spécialisé dans le conseil aux dirigeants, cadres et fondateurs de sociétés, ainsi qu'à leurs sociétés.

ne s'identifie donc pas au temps nécessaire pour que vendeur et acheteur se rencontrent et concluent leur accord. Notre rôle de conseil, en tant que family office, conseil exclusif du client consiste donc à alerter en amont le dirigeant afin de l'inciter à réfléchir le plus tôt possible à son projet de cession. Des solutions sur-mesure permettront d'établir le calendrier le plus adapté aux objectifs identifiés. Nous privilégions résolument pour ce faire une approche plurielle en adoptant un triple point de vue : celui du financier ou de l'expert-comptable, celui du fiscaliste et celui du notaire ou de l'avocat.

## Quels objectifs ?

La question qui doit préexister à toutes les autres : à quel acquéreur j'envisage de m'adresser ? Un tiers, un membre de ma famille ? Si j'envisage une cession intrafamiliale, le plus souvent au profit d'un enfant, des outils de transmission à titre gratuit doivent être mis en place et un mécanisme d'indemnisation de mes autres enfants prévu le cas échéant. Dans ce cas de figure, faire entrer des fonds au capital peut s'avérer judicieux afin de pouvoir libérer rapidement des liquidités pour désintéresser les autres héritiers. De même en cas d'opération de LBO, le dirigeant peut souhaiter faire monter des managers au capital afin de les intéresser à la reprise. Ici aussi, l'intervention de fonds d'investissement peut se révéler judicieuse.

## Focus sur trois mécanismes de transmission

Ensuite, la transmission peut se faire, d'un point de vue juridique de plusieurs façons.

Elle peut prendre la forme d'**une donation** en pleine propriété ou d'une donation en démembrement de propriété avant la cession de l'outil professionnel. Cette option d'optimisation permettant de purger tout ou partie de la plus-value-future en s'acquittant de droits de donation plus avantageux d'un point de vue fiscal que le montant de la plus-value exigible. Ces opérations ont été sécurisées grâce à la jurisprudence récente du Conseil Constitutionnel (décision du 28 décembre 2012). Seul impératif, le cédant doit se déposséder définitivement des titres ou parts donnés (« donner et retenir ne vaut » comme le dit un vieil adage juridique). A défaut, la donation peut être remise en cause par l'administration fiscale. Deuxième possibilité : mettre en place **des pactes Dutreil**, qu'il s'agisse de pactes Dutreil ISF ou de pacte Dutreil Transmission. Ces pactes sont très avantageux d'un point de vue fiscal, en revanche ils doivent être mis en place de façon très minutieuse, le cadre en étant exigeant et les conditions d'applications nombreuses. Autre technique à utiliser en amont : **le rescrit valeur**. Ce mécanisme permet au chef d'entreprise qui envisage de donner tout ou partie de l'entreprise ou des titres qu'ils possèdent de consulter l'administration sur la valeur de ces biens, de façon à ce que la base imposable lors de ce transfert de propriété ne puisse être remise en cause par la suite. En cas d'accord exprès du service, l'acte de donation projetée sur la base acceptée par l'administration doit être passé dans les trois mois. L'évaluation retenue ne peut alors plus être remise en cause si la donation effectuée est conforme au projet présenté de bonne foi par le chef d'entreprise. ■