

Attendre la dernière minute pour préparer sa cession, c'est s'exposer à de mauvaises surprises fiscales



Entretien avec
Benoît Berchebru,
directeur de l'ingénierie
patrimoniale,
Groupe Astoria
et Jean-François Fliti,
cofondateur,
Allure Finance

Accompagner le dirigeant dans la cession de son entreprise est avant tout une question d'anticipation et de suivi. En étant bien accompagné, le client voit les contours fiscaux s'éclaircir et son patrimoine financier se développer. Entretien avec Benoît Berchebru, directeur de l'ingénierie patrimoniale, Groupe Astoria, et Jean-François Fliti, cofondateur d'Allure Finance (Insinia, Groupe Astoria).

DÉCIDEURS. Comment accompagnez-vous les dirigeants dans le cadre d'une cession d'entreprise ?

BENOÎT BERCHEBRU. Idéalement, nous nous penchons sur la question de la structuration au minimum trois ans avant la réalisation. Malheureusement, nombreux sont les dirigeants qui n'anticipent pas leur cession. Par exemple, lorsqu'un chef d'entreprise crée une société holding dans l'optique de vendre son entreprise opérationnelle pour 1 million d'euros, il doit réemployer dans les deux ans après la cession au moins 60 % du produit de la vente dans de nouvelles sociétés s'il veut bénéficier du régime de faveur du report d'imposition. Si la holding existe depuis plus de trois ans au jour de la cession, cette contrainte de remploi disparaît. Or, réemployer 600 000 euros sur 1 million, dans les deux ans qui suivent la vente,

n'est pas une mince affaire ! Cela demande de la préparation, un audit approfondi et souvent l'accompagnement de spécialistes en private equity pour identifier les bons projets d'investissement.

« L'art est une façon intelligente d'allier émotion, culture et stratégie patrimoniale »

JEAN-FRANÇOIS FLITI. De mon côté, je reste à l'écoute du client et de ses projets. Par exemple, certains veulent rester en

France, mais d'autres souhaitent s'expatrier. C'est une question importante car les conséquences fiscales sont totalement différentes selon le lieu de résidence fiscale. De plus, il est nécessaire d'anticiper les évolutions fiscales, car en cumulant les prélèvements sociaux et les impositions, la charge peut varier de 37 à 41 %.

Qu'en est-il de la gestion de leur capital post-cession ?

J.-F. F. Il faut avant tout bien comprendre leurs besoins, à court ou long terme. Certains clients préfèrent investir dans l'immobilier, d'autres se tournent vers des placements plus financiers, privilégiant le private equity, les produits structurés ou les actifs plus traditionnels.

B. B. Il est important de rappeler que la stratégie de réemploi dépend du profil

du client. Nous regardons s'il a besoin de revenus immédiats ou s'il souhaite simplement valoriser son patrimoine, et surtout, nous évitons de tout concentrer dans la holding. Il est souvent préférable de transférer une partie dans le patrimoine privé afin de profiter des outils d'optimisation, comme l'assurance-vie, les contrats de capitalisation, le PER ou encore les donations. L'idée est de réduire le frottement fiscal et de préparer la transmission.

Quelles sont les classes d'actifs et thématiques que privilégient les dirigeants ?

J.-F. F. Une fois leur entreprise vendue, les chefs d'entreprise n'ont plus la possibilité de générer les mêmes revenus, et deviennent plus prudents dans la gestion de leur patrimoine. Ils s'orientent donc vers des classes d'actifs patrimoniales ou se tournent vers des investissements hôteliers, combinant immobilier et opérationnel. Ce sont des placements qui leur parlent, car ils associent performance, sécurité et diversification.

Qu'en est-il de l'art ?

J.-F. F. L'art est à la fois un plaisir et un placement, à condition d'y consacrer un montant significatif. Cette classe d'actifs présente aussi des avantages fiscaux, notamment celui de ne pas entrer dans le calcul de l'IFI ! C'est une façon intelligente d'allier émotion, culture et stratégie patrimoniale.

Misez-vous sur les fonds multigestion pour diversifier les allocations de vos clients ?

J.-F. F. Nous travaillons en architecture ouverte, c'est-à-dire que nous sélectionnons les meilleures solutions où qu'elles se trouvent, avec pour objectif de capter le meilleur de chaque classe d'actifs, en fonction des taux, des devises et du contexte économique.

Vous évoquiez l'expatriation. Quelles sont les destinations les plus plébiscitées ?

B. B. L'Italie séduit de plus en plus, notamment grâce à son régime fiscal favorable en matière successorale. Toutefois, il faut respecter quelques conditions : un Français qui s'y installe temporairement et revient ensuite en France pourrait voir ses donations requalifiées par l'administration. Par ailleurs, le Portugal a longtemps été très attractif grâce au statut de résident non habituel, mais le dispositif a été partiellement revu. L'Espagne reste une destination intéressante par rapport à la France, avec une fiscalité successorale douce et un coût de la vie inférieur. Cela étant dit, une vraie expatriation suppose d'y vivre et d'y exercer une activité, pas seulement d'y avoir une boîte postale.

Et pour les résidents fiscaux français, comment s'assurer que leurs montages restent pertinents malgré l'instabilité de l'environnement politique ?

B. B. Nous assurons une veille permanente et faisons des points réguliers avec

le client, afin de vérifier que la stratégie mise en place reste adaptée dans le temps.

J.-F. F. Chaque impôt a sa logique : impôt sur le revenu, sur la plus-value, sur la succession, IFI... Et chaque pays a ses propres règles. Tout cela montre l'importance d'un accompagnement dans la durée. Les marchés changent, les lois évoluent, et les placements qui étaient excellents hier ne le sont plus forcément aujourd'hui.

**« Les placements
qui étaient excellents
hier ne le sont
plus forcément
aujourd'hui »**

Quel serait le conseil à retenir pour un dirigeant sur le point de partir à la retraite ?

B. B. Anticiper au moins trois ans à l'avance. La création d'une holding, le calendrier de vente, l'abattement fiscal... tout cela se planifie. C'est aussi le moment de simuler sa future retraite et d'évaluer ses besoins pour adapter la stratégie. Attendre la dernière minute pour préparer sa cession, c'est donc s'exposer à de mauvaises surprises fiscales.

J.-F. F. J'ajouterais le suivi. La cession ou la retraite ne marquent pas la fin de l'accompagnement, au contraire. Il faut continuer à piloter le patrimoine, adapter l'allocation, surveiller les évolutions fiscales et financières, et ce, dans la durée.

Un dernier mot pour conclure ?

B. B. Ne rien faire est la pire des erreurs. L'inaction coûte cher à un chef d'entreprise qui n'anticiperait pas sa succession, exposant ses héritiers à un frottement fiscal énorme. Agir, c'est protéger son patrimoine et ses proches.

J.-F. F. Rester agile et diversifié permet d'ajuster ses positions selon les évolutions du monde. C'est la meilleure façon de construire un patrimoine solide et pérenne. ♦

PROPOS RECUEILLIS PAR MARINE FLEURY

