



FICHE PRATIQUE

Les opérations pré-cession

La cession d'une entreprise constitue une étape déterminante dans la vie d'un dirigeant. Si l'attention se porte naturellement sur les conditions économiques et juridiques de l'opération – valorisation, garanties, calendrier de réalisation ou négociation avec les acquéreurs – les conséquences patrimoniales et familiales de la cession sont souvent appréhendées tardivement.

Or, les décisions prises avant la réalisation de la vente sont fréquemment celles qui emportent les effets les plus significatifs sur la conservation, la transmission et le réemploi du patrimoine.

Une réflexion menée suffisamment en amont permet non seulement d'anticiper la fiscalité attachée à la cession, mais également d'organiser durablement la détention des capitaux issus de l'opération et de préparer leur transmission dans un cadre cohérent avec les objectifs personnels et familiaux du dirigeant.

Préserver la valeur créée par l'entreprise

Dans de nombreuses situations, le dirigeant fondateur détient des titres acquis pour une valeur historiquement faible. La cession de l'entreprise génère ainsi une plus-value particulièrement importante, soumise à la **fiscalité applicable aux plus-values mobilières**.

Cette première imposition réduit mécaniquement les capitaux disponibles après la vente.

À plus long terme, les sommes issues de la cession ont vocation à intégrer le patrimoine privé du dirigeant et seront, le cas échéant, soumises ultérieurement aux droits de mutation à titre gratuit lors de leur transmission aux héritiers.

En l'absence de préparation préalable, le patrimoine professionnel peut ainsi être affecté successivement :

- par la **fiscalité de la cession** ;
- puis par celle applicable à la **transmission successorale**.

Cette double fiscalité est susceptible d'altérer significativement la valeur transmise aux générations suivantes et de limiter les capacités futures d'investissement ou de réorganisation patrimoniale.

Anticiper la transmission familiale avant la cession

Dans ce contexte, il peut être opportun d'envisager, avant la réalisation définitive de la vente, une **transmission anticipée** d'une partie des titres de la société au profit des enfants ou, dans certaines situations, du conjoint.

Cette transmission peut être réalisée en pleine propriété ou sous forme démembrée, les parents conservant alors l'usufruit des titres transmis.

Lorsque les conditions juridiques et fiscales sont réunies, cette stratégie permet d'anticiper la transmission du patrimoine familial tout en réduisant sensiblement la fiscalité globale attachée à l'opération.

En effet, les titres donnés sont évalués au jour de la donation et ce sont les donataires qui procèdent ensuite à leur cession. Selon les modalités retenues et le calendrier des opérations, **la plus-value taxable peut ainsi être fortement atténuée, voire neutralisée sur les titres transmis.**

Le recours au démembrement de propriété permet par ailleurs d'adapter l'opération aux objectifs patrimoniaux du dirigeant, notamment lorsqu'il souhaite :

- conserver des revenus ;
- maintenir certaines prérogatives de gestion ;
- ou organiser progressivement la transmission du capital familial.

Ces opérations doivent toutefois être mises en œuvre avant tout accord définitif entre le vendeur et l'acquéreur sur la chose et sur le prix, afin de préserver leur efficacité juridique et fiscale.

Structurer le réinvestissement des capitaux issus de la cession

La période précédant la cession constitue également un moment particulièrement adapté pour réfléchir aux modalités de **détention** et de **réinvestissement des capitaux futurs**.

À cet égard, la constitution d'une holding patrimoniale soumise à l'impôt sur les sociétés peut présenter un intérêt significatif.

Le mécanisme consiste à apporter les titres de la société opérationnelle à une holding avant leur cession. Sous réserve du respect des conditions prévues par les textes fiscaux, cette opération permet de bénéficier d'un report d'imposition de la plus-value d'apport.

L'intérêt principal de cette structuration réside dans la possibilité de réinvestir des capitaux non immédiatement fiscalisés dans de nouveaux projets ou dans une stratégie patrimoniale de long terme.

Cette organisation peut notamment permettre :

- de préparer un réinvestissement entrepreneurial ;
- de diversifier les actifs détenus ;
- d'organiser une stratégie de capitalisation ;
- de structurer un patrimoine familial transmissible ;
- ou encore d'investir dans des actifs financiers, immobiliers ou non cotés.

La holding devient alors un véritable outil d'organisation patrimoniale et de gouvernance familiale.

Une stratégie nécessitant une approche globale et mesurée

Les opérations pré-cession supposent néanmoins une analyse approfondie de la situation personnelle, familiale et patrimoniale du dirigeant.

La structuration retenue doit notamment tenir compte :

- des **besoins futurs de revenus** ;
- du niveau de **train de vie** souhaité ;
- des projets de **réinvestissement** ;
- des objectifs de **transmission** ;
- de la **protection du conjoint** ;
- ainsi que des **équilibres familiaux**.

Une vigilance particulière doit également être portée aux contraintes attachées aux opérations d'apport-cession, notamment lorsque la holding cède les titres apportés dans un délai inférieur à trois ans.

Dans cette hypothèse, le **maintien du report d'imposition** implique généralement le réinvestissement d'une quote-part substantielle du produit de cession dans des activités éligibles définies par les textes fiscaux.

Par ailleurs, il convient de rappeler qu'une détention excessive des capitaux au sein de la holding peut limiter la disponibilité immédiate des liquidités à titre personnel. L'équilibre entre capitalisation patrimoniale et besoins privés du dirigeant doit donc être soigneusement calibré.

Ces opérations requièrent, en conséquence, une coordination étroite entre les différents conseils du dirigeant : notaire, expert-comptable, avocat et conseils patrimoniaux.

Notre office accompagne les dirigeants et familles entrepreneuriales à chaque étape de la réflexion inhérente à la cession de l'entreprise, afin de sécuriser juridiquement les opérations envisagées et de construire une stratégie patrimoniale adaptée à leurs objectifs. Une anticipation menée suffisamment tôt permet bien souvent de préserver durablement la valeur créée par l'entreprise et d'aborder l'après-cession avec davantage de sérénité et de liberté.

05

MÉLANIE—GUILLAUME
NOTAIRE



9 rue du Couëdic
44000 Nantes

02 42 05 04 35
contact@melanieguillaume.notaires.fr

www.melanieguillaume.notaires.fr