



Edition : N 18 - 2024 P.62-63

Famille du média : Médias

professionnels

Périodicité : Bimestrielle

Audience : 248000



Journaliste : Stéphanie Gallo

Triouleyre

Nombre de mots : 1034

EN PRATIQUE

Par Stéphanie Gallo Triouleyre

TRANSMISSION FAMILIALE ANTICIPER

C'est une évidence, on ne laisse pas du jour au lendemain les clés de son entreprise à ses enfants sans les avoir préparés, formés, intégrés... Pour l'aspect patrimonial, c'est pareil. Mieux vaut anticiper pour que la facture fiscale soit la moins douloureuse possible.

Six ans. C'est le délai minimal pour une transmission familiale optimisée d'un point de vue fiscal. Mais l'idéal tournerait plutôt, selon Stéphane Buffa (avocat associé chez Cairns) autour des dix ans. Un délai sur lequel nombre de dirigeants d'entreprises auraient du mal à se projeter. « *Nous constatons trop souvent une sorte de refus psychologique, un blocage à parler de ce sujet* », rappelle l'avocat. Un rappel d'autant plus pertinent que l'absence d'anticipation des modalités de transmission peut mener l'entreprise à sa perte. « *Si rien n'a été prévu du point de vue patrimonial du vivant du dirigeant associé, ses enfants pourraient avoir à régler dans un délai relativement court des droits de succession parfois significatifs* », alerte Mikaël Eveno, avocat associé chez Deloitte Société d'Avocats, spécialisé en Droit fiscal et patrimonial. Et les enfants en question pourraient ne pas disposer des liquidités suffisantes et se trouver dans l'obligation de vendre (brader parfois) au premier candidat qui se présentera. Une situation d'autant plus regrettable que l'arsenal juridique français offre plusieurs outils permettant d'optimiser la fiscalité de la transmission d'une entreprise.

Il faut 6 ans pour une transmission optimisée.

Le Pacte Dutreil, un outil hyper efficace. Parmi eux, un outil puissant, créé en 2003: le Pacte Dutreil. Sans plafond, il est par ailleurs cumulable avec l'abattement de droit commun de 100 000 euros par parent et par enfant par période de 15 ans. De quoi s'agit-il? La signature d'un Pacte Dutreil permet de réduire de 75 % les droits de mutation à titre gratuit auxquels sont assujettis les bénéficiaires. Loin d'être une paille donc! Il peut être mis en œuvre à l'occasion d'une donation du vivant du chef d'entreprise ou de son décès, sous conditions. Le montant des droits de donation/transmission à payer (calculés donc sur 25 % de la valeur donnée) peut aussi être réduit de moitié si le donateur a moins de 70 ans. Sauf, et c'est à prendre en compte, si la donation ne concerne que la nue-propriété, c'est-à-dire sauf si le dirigeant a décidé de conserver l'usufruit des parts de l'entreprise qu'il a cédée à son ou ses enfants.

Le démembrement. Pour autant, la donation de titres démembrés – l'associé "parent" conservant l'usufruit de tout ou partie des titres de la société et transmettant gratuitement dans un premier temps la nue-propriété à ses héritiers –, a le mérite de lisser la transmission dans le temps tout en limitant l'impact fiscal immédiat. Ces avantages sont d'autant plus intéressants si le dispositif est mis en œuvre tôt. « *Nous constatons dans certains cas qu'une transmission "démembrée" assortie du bénéfice du dispositif du Pacte Dutreil peut aboutir à une réduction des droits de plus de 90 % par rap-*

port à une succession subie », précise Mikaël Eveno. Il attire l'attention sur l'intérêt de prévoir lors la donation certaines clauses dans l'acte afin de garantir le respect des souhaits du dirigeant associé : interdiction de l'apport en communauté.

La donation transgénérationnelle.

Le dispositif est peu utilisé mais la donation transgénérationnelle peut s'avérer très opportune, dans certaines configurations familiales. Il s'agit de transmettre à ses petits-enfants une donation préalablement faite (au minimum 15 ans avant) à ses enfants. « Seul un droit de partage de 2,5 % est applicable dans une telle situation, ce qui est généralement "absorbable" par les parties à la transmission. C'est très efficace », commente Mikaël Eveno.

Vendre ou donner ? Si la donation est un outil de transmission fiscale efficace, rien n'oblige évidemment le chef d'entreprise à donner l'intégralité de ses parts à ses enfants. Il peut leur vendre tout ou partie de son entreprise. Antoine Renaud met toutefois en garde contre la tentation de protéger de manière excessive ses vieux jours. « Quel est l'intérêt de vendre une partie trop importante de ses parts à ses enfants, de laisser cet argent sur un compte

épargne parce que finalement on n'en a pas besoin et de se le faire taxer par le fisc au bout du compte lors du décès ? ». En tout cas, dans toutes ces possibilités de transmission – vente, donation ou un peu des deux –, attention à la question de la valorisation de l'entreprise, insiste Matthias Collot, associé expert en conseil financier du groupe Exponens. « Attention à la tentation de la sous-valorisation. La valeur doit être juste, c'est un fondamental pour la sérénité familiale et c'est aussi un enjeu vis-à-vis du fisc ». Il est possible toutefois d'appliquer un certain nombre de décotes acceptées par le fisc.

Mixer pour faire du sur-mesure.

Les experts s'accordent sur un point : aucune transmission ne se ressemble. Chacune d'entre elles doit être calibrée sur mesure et être longuement discutée en famille : selon le nombre d'enfants, les vellétés de tous (ou pas) d'intégrer l'entreprise familiale (il faut bien veiller à n'avantager personne dans les donations), des besoins financiers du dirigeant, etc. Bref, tout cela mène bien souvent à un mix des solutions disponible. C'est exactement ce qu'a fait Jean-Pierre Micholet, 51 ans, patron de la PME ligérienne éponyme spécialiste de la charpente métallique, de la métallerie et de la serrurerie (150 salariés ; 22 M€ de CA). « Il y a un an et demi, nous avons signé un pacte Dutreil avec mes deux fils, dont un est déjà opérationnel dans l'entreprise. Je leur ai donné 60 % dont 30 % en nue-propriété. Je veux leur vendre 40 % environ car je trouve que ce n'est pas un bon signal de démarrer en héritant complètement. Et puis, je veux maintenir mon niveau de vie. Après la vente, j'aurai 60 % de l'usufruit, et donc toujours un pouvoir décisionnel. » Et de conclure, en souriant : « Tout sera prêt pour que ce soit le moins douloureux possible fiscalement. En revanche, 60 ans, pour moi, c'est trop tôt pour partir aux champignons. Alors, on a un deal avec les enfants : quand je les emmerderai, quand je serai un frein, ils me diront de partir. Je leur ai demandé à ce que soit le plus tard possible... » ■ @Beaboss_mag

