



La transmission de l'entreprise familiale

Mai 2011

« Il a pourtant eu le loisir de m'observer à la tête de mon affaire,...absent à la maison, stressé, inquiet, totalement impliqué et parfois même défaitiste sur l'avenir de mon métier ! Malgré tout, études et premières expériences professionnelles réussies, mon aîné a manifesté la volonté de créer ou de reprendre une affaire. Au début, il ne s'agissait certainement pas de viser l'entreprise familiale...trop facile ! Ses tribulations l'ont pourtant rapidement confronté aux réalités de la vie professionnelle (incertitudes ou méconnaissance des marchés, inexpérience, finances....). En définitive, *fontaine, ne boirais-je pas de ton eau ?* Ainsi, l'association et/ou la transmission avec lui est une éventualité qui m'est soumise aujourd'hui ! Mais ne l'avais-je d'ailleurs pas un peu espéré ? ».

Fiction ou réalité ?

Ce scénario est pourtant classique puisque 9 % des reprises d'entreprise se réalisent dans le cadre d'une transmission familiale. Proportion suffisamment importante pour mériter une attention particulière. Mais une opération de transmission/vente avec un enfant se situe à un niveau psychologique et technique éminemment plus complexe qu'une transaction avec un tiers inconnu.

Sur le plan économique tout d'abord, force est de constater que les entrepreneurs envisageant d'aider leurs enfants à s'installer ont souvent un patrimoine constitué principalement par leur entreprise (et l'essentiel de leurs revenus provient également d'elle). Ainsi ils n'ont pas forcément les liquidités suffisantes pour aider un enfant à mener indépendamment son projet et, par ailleurs, à assumer le même niveau de donation au reste de la fratrie. Par contre en s'y prenant suffisamment à l'avance et en envisageant la transmission de leur propre affaire, il est réellement possible de mener l'opération avec un coût fiscal spectaculairement réduit, conduisant à sécuriser l'opération au plan économique, que ce soit pour les parents ou les enfants.

En effet, le législateur favorise encore plus grandement la transmission de l'entreprise familiale, s'agissant bien d'éviter que le poids de la fiscalité ne soit un

facteur de risque de défaillance ultérieur. Les aspects économiques et fiscaux conduisent ainsi à rapprocher professionnellement des générations d'entrepreneurs. Autrement dit, le moyen le plus économique « d'installer un enfant » ...est qu'il reprenne l'affaire familiale.

D'autres raisons aussi conduisent naturellement, et prioritairement, à ce rapprochement : entente familiale naturelle, modalités de sortie éclaircies pour les parents, qualité de l'entreprise, connaissance technique et vision complémentaire du nouveau venu, accompagnement et synergies générationnelles (avec une alchimie à trouver entre « expérience et fougue »).

En pratique deux scénarios sont relevés. Le premier conduit à une transaction « pure et simple » avec simultanément le départ du parent et l'arrivée du ou des enfants. Le dispositif exonératoire d'imposition sur les plus-values en cas de départ à la retraite est ici assez incitatif. Le deuxième, plus courant, s'accompagne d'une cohabitation et d'un passage de relais pouvant durer plusieurs années, voir plus de 10 ans. Dans cette hypothèse le mode d'exercice (en entreprise individuelle ou société) conduira à des préconisations et des schémas de transmission chaque fois différents. Pour ceux qui exercent en entreprise individuelle, l'association passera par la mise en société (par voie d'apport ou de vente du fonds à une société nouvelle). D'autres exercent déjà en société et envisagent la cession et/ou la donation de titres (parts ou actions de société) et il est entendu que la holding est un outil de transmission efficace et particulièrement adapté au contexte.

Quelques conseils ou observations

- ✓ « Je transmets mon bébé à « mon bébé ». Aussi les aspects psychologiques de la transaction sont prépondérants lorsqu'il s'agit d'anticiper le comportement des deux parties, en tant que futurs co-chefs d'entreprise. Les différentes hypothèses peuvent conduire à déterminer des niveaux de participation, de fonction ou de rémunération différents, mais justes, dépendants certes de contraintes économiques et fiscales, mais aussi de la maturité et des performances de chacun.... Pas simple ! Les parents sauront-ils laisser une place suffisante au jeune ? Inversement, ce dernier ne va-t-il pas se montrer trop envahissant et « pousser » rapidement son aîné à la sortie ? ...
- ✓ Les différentes étapes doivent si possible être nettement précisées (dates et conditions d'entrées et de sorties, maintien ou non de l'associé « ancien » au capital de la société après son départ à la retraite notamment).
- ✓ Les situations étant extrêmement diverses, l'expert-comptable (pour les aspects économiques et fiscaux) et le notaire (pour les aspects patrimoniaux, familiaux et successoraux) prendront la précaution de travailler ensemble. La voie retenue résultera d'un long cheminement intellectuel et pédagogique pour tous les protagonistes. Il s'agit bien de trouver une solution « sur mesure » et non « prêt à porter ».

SARL Adequa

ZA Le Pacage – Chemin du Berger – 62223 Sainte Catherine les Arras

Tel : 03.21.07.12.00 – Fax : 03.21.07.12.07

Olivier Delétoille – Laurent Cassel - Amaury Tierny

www.adequa.fr

- ✓ La transparence sur les opérations de transmission projetées est nécessaire vis-à-vis du reste de la fratrie en âge de la comprendre. Il faut en effet éviter par exemple, des années plus tard, qu'un des enfants puisse se sentir floué du fait d'une simple incompréhension, considérant que sa sœur ou son frère « réussit dans les affaires car il a hérité de l'entreprise familiale ».
- ✓ La valorisation de l'affaire sera une étape obligée, mais il n'est pas toujours évident « de parler d'argent » en famille. Paradoxalement par exemple, il n'est pas rare que les parents surestiment en toute bonne foi la valeur de leur affaire, et que des bonnes intentions se transforment en « cadeau empoisonné ». Aussi il est utile de recourir à une expertise indépendante pour fixer la valeur du fonds de commerce et/ou des titres. La valorisation doit donc être juste en considération des intérêts des deux parties, mais aussi du reste de la fratrie. Cette approche professionnelle devrait aussi dédouaner l'opération des risques de redressements fiscaux.

Les dispositifs fiscaux incitatifs décrits ci-dessous (en collaboration avec Alexandre Biette, Avocat, et Stéphane Bertoux, Notaire) portent sur l'imposition des plus-values, et le calcul des droits de mutation et de succession. Chaque dispositif est soumis au respect de conditions particulières (engagement et durée de détention, formalisme,...), que certains peuvent être cumulés ou combinés et, enfin, que les portées financières de ces mesures sont fort différentes les unes des autres.

En matière d'imposition des plus-values

- ✓ Un contribuable peut donner son entreprise individuelle à l'un de ses enfants. Il s'agit d'une mutation à titre gratuit et il ne perçoit donc pas d'argent en contrepartie. Si l'opération est placée dans le cadre du régime de faveur prévu à l'article 41 du CGI (code général des impôts), l'imposition de la plus-value est reportée en principe au jour où cet enfant cèdera lui-même l'entreprise dont il a « hérité ». Entre temps si l'enfant apporte son entreprise à une société par exemple, il aura la faculté de reporter encore l'imposition. Il convient de noter avec intérêt que l'imposition peut se transformer en exonération définitive (autrement dit la plus-value mise en évidence au moment de la donation est totalement purgée) si l'enfant poursuit l'activité pendant au moins 5 ans à la suite de la première mutation à titre gratuit.
- ✓ Dans le même registre, un contribuable peut donner des titres de sa société à un enfant. Le régime fiscal de faveur, faisant référence ici à l'article 151 nonies du CGI, aboutira au même dispositif exonératoire que celui applicable en matière de donation d'une entreprise individuelle.
- ✓ En cas de vente ou transmission à titre gratuit d'une entreprise individuelle ou de cession ou transmission à titre gratuit de titres de société, l'exonération de

l'imposition de la plus-value peut être totale si l'opération ne dépasse pas 500 000 € (article 238 quindecies du CGI).

- ✓ La cession à l'intérieur d'un groupe familial, entre les conjoints, ascendants, descendants et frères et sœurs, de titres d'une société à l'IS (impôt sociétés) peut être exonérée (art 150-O A 3 du CGI). Conditions ici précisées :
 - La détention par le groupe familial doit avoir dépassé à un moment quelconque, pendant les 5 ans précédant la cession, 25 % du capital, directement ou indirectement ;
 - L'acquéreur ne doit pas revendre à un tiers les titres exonérés avant 5 ans (à défaut, la plus-value est imposée au nom du premier cédant).

En matière de droits de succession et de droits d'enregistrement

- ✓ Une exonération de droits de mutation à titre gratuit (donations, successions) à concurrence des $\frac{3}{4}$ de la valeur des transmissions d'entreprises ayant fait l'objet d'un engagement de conservation est applicable (art 787 B du CGI), et quel que soit le mode d'exercice (entreprise individuelle, société, régime fiscal IS ou IR).
- ✓ Une exonération temporaire de droits de mutation pour les dons de sommes d'argent (réalisés en ligne directe et jusqu'au 4e degré ainsi qu'en l'absence de dépendance aux neveux et nièces) en pleine propriété (limités à 30 000 € par parent et par enfant) est applicable temporairement jusqu'au 31 décembre 2010 (art 790 A bis du CGI).
- ✓ La vente d'un fonds de commerce est soumise à un droit au taux de 3% pour la partie du prix compris entre 23 000 € et 200 000 € et de 5% pour la partie dépassant 200 000 €. Depuis le 6 août 2008, la cession à un proche (ou à un salarié) bénéficie d'un abattement supplémentaire de 300 000 €. Exemple :

	Vente à un tiers		Vente à un proche	
	Base	Droits	Base	Droits
Pour une valeur de fonds de	1 000 000		1 000 000	
Première tranche exonérée	-23 000		-23 000	
Deuxième tranche exonérée			-300 000	
	<u>977 000</u>		<u>677 000</u>	
Imposition à 3%	177 000	5 310	177 000	5 310
Imposition à 5%	800 000	40 000	500 000	25 000
Droits totaux		<u>45 310</u>		<u>30 310</u>

- ✓ Pour la perception des droits de succession et de donation il est pratiqué un abattement, fixé à 156 974 € en 2010, sur la part de chacun des enfants vivants ou représentés. Les donations de plus de 6 ans ne sont pas rapportées à la succession finale. Autrement dit, dans le cadre d'une transmission qui pourrait durer dans le temps, un entrepreneur pourra prévoir de procéder à

SARL Adequa

ZA Le Pacage – Chemin du Berger – 62223 Sainte Catherine les Arras

Tel : 03.21.07.12.00 – Fax : 03.21.07.12.07

Olivier Delétoille – Laurent Cassel – Amaury Tierny

www.adequa.fr

des donations successives tous les 6 ans, pour purger tout ou partie des bases d'imposition des droits de succession.