

INGÉNIERIE PATRIMONIALE

Préparer et optimiser la cession d'une entreprise familiale

► Ce cas pratique est tiré d'un dossier réel traité par un conseiller indépendant et se fondant sur une approche globale, il décrit les étapes du conseil auprès d'une famille de cédants ainsi que les prescriptions d'investissement

Depuis plus de 25 ans, les trois frères P. développent l'entreprise que leur a transmis leur père. Agés de 60 à 65 ans, c'est non sans émotion qu'ils ont cédé, à la mi-2006, l'objet de toute leur attention depuis plus de 40 ans. Au-delà de l'attachement à l'entreprise familiale, le fruit de sa cession représente également pour chacun d'eux la source majeure de leurs revenus futurs et du patrimoine qu'ils souhaitent transmettre à leurs enfants respectifs, compte tenu d'un prix de vente de l'ordre de 8 millions d'euros.

C'est dans le cadre de ces enjeux qu'ils ont souhaité être accompagnés par leur conseiller en gestion de patrimoine.

EN AMONT : ADAPTATION DES SITUATIONS PERSONNELLES

La préparation de la cession s'est concentrée sur des aspects privés. En effet, l'entreprise avait été « bien préparée » par le travail conjoint de l'expert-comptable et du CGP : passage en SAS il y a quelques années, rachat des murs par une SCI familiale, refinancement des comptes courants d'associés, ont constitué autant d'éléments facilitateurs dans la cession.

Ayant identifié des perspectives de vente dès 2005, les frères P. ont pu profiter du délai de finalisation de leur cession pour préparer leurs situations personnelles

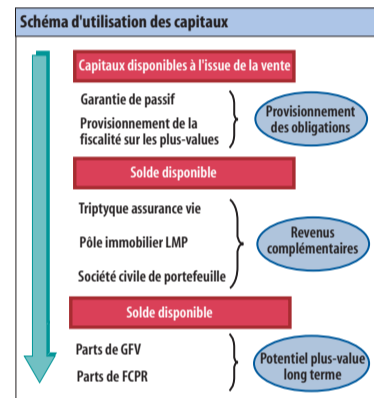
Changement de régime matrimonial. Le travail conjoint avec le notaire a permis le passage en communauté universelle sans clause d'attribution intégrale pour les deux couples qui le souhaitaient.

Le troisième en revanche, en raison du patrimoine personnel de Madame, a opté pour un simple aménagement de son régime de séparation de biens par l'adjonction d'une société d'acquêts assortie d'une clause de préciput en usufruit.

Donation avant cession. Aucun accord n'ayant été formalisé et en présence de deux acquéreurs potentiels, chacun a pu préparer sa transmission au travers des donations de parts consenties à leurs enfants sans risque d'abus de droit : les quote-parts en pleine propriété et celles en nue-propriété ont été déterminées



GÉRARD CHICOT, CGPI
MARIE-ANNE JACQUIER, DIRECTEUR ASSOCIÉ



en fonction de l'âge des enfants, de leurs patrimoines respectifs et dans l'objectif d'équilibre nécessité par le cadre des donations-partages.

L'étape précédente de changement de régime a permis l'optimisation de ces donations qui, du fait du lissage des patrimoines, ont pu être consenties à équivalence par les pères et mères de chacun des enfants.

Ouverture des supports d'accueil du prix de cession des parts démembrées. Sachant que le recours à l'assurance vie serait vraisemblablement l'un des axes d'investissement préconisés pour le emploi des capitaux issus de la vente des actions démembrées, le conseiller a fait ouvrir des contrats d'assurance vie en démembrement. Des dons manuels démembrés ont ainsi été réalisés sous seing privé par les parents à leurs enfants et enregistrés auprès de l'administration fiscale.

Ils ont ainsi permis de disposer « par anticipation » sur la date de la vente des sommes nécessaires à l'ouverture de ces contrats démembrés, tout en assurant la preuve de l'origine du démembrement des capitaux.

Les clauses bénéficiaires appropriées à ce mode de souscription spécifique ont été déposées chez le notaire, assurant ainsi la protection des usufruitiers en cas de pré-décès

des assurés, et la liberté aux nuspropriétaires de changer ultérieurement les bénéficiaires si l'ordre des décès était respecté.

EN AVAL : OPTIMISATION ET ORDRE DES PRIORITÉS

En prévision de la perception du prix de vente, les trois entrepreneurs ont chacun reçu une stratégie d'utilisation des capitaux (voir schéma général) répondant à leur situation propre et à leurs priorités respectives.

Priorité absolue : le provisionnement des obligations. Dans cette première catégorie ont été classées :

L'isolement de la garantie de passif. Contrairement à la garantie bancaire communément proposée, il a été soumis à l'avocat de l'acquéreur la possibilité d'un recours à une délégation de bénéfice à titre onéreux dans le cadre de contrats d'assurance vie.

Ce montage spécifique a permis de répondre aux attentes de sûreté requises par l'acquéreur tout en permettant aux vendeurs de bénéficier des avantages propres à l'assurance vie à l'issue de la libération du capital : liberté des supports d'investissement, fiscalité dérogatoire en cas de rachats comme dans le cadre de la préparation de la transmission, bénéfice d'une antériorité fiscale.

Le provisionnement de la fiscalité sur les plus-values. Si, en raison de leur départ à la retraite concomitant, les frères P. ont pu tous trois bénéficier de l'exonération des plus-values, les capitaux correspondant aux 11 % de prélèvements sociaux à décaisser

18 mois après la cession ont, dès la perception du prix de vente, été isolés pour en garantir la liquidité.

Le support proposé s'est, là encore, distingué des traditionnels comptes à terme pour apporter une source d'optimisation aux clients. Ils ont ainsi eu recours à un contrat à participation aux bénéfices différée leur garantissant la libre sortie des capitaux nécessaires au paiement sans génération de fiscalité au moment de ce rachat.

Ce placement s'avère, en outre, adaptée à leur situation de nouveaux redevables de l'ISF, la valeur de l'entreprise ayant, avec la vente, perdu son caractère professionnel, et donc son exonération.

Des contrats de valeur inférieure ont été souscrits par les enfants, en vu du provisionnement de l'impôt sur la plus-value pour la quote-part qui leur avait été dévolue à la suite des donations de parts démembrées dont ils avaient été bénéficiaires.

En second lieu, les revenus complémentaires viagers. Conformément à la volonté des clients, la priorité a ensuite été donnée à la constitution de revenus complémentaires. Ceux-ci ont été créés au travers de la combinaison de plusieurs solutions poursuivant une recherche d'optimisation des différents niveaux de fiscalité (fiscalité sur les revenus, ISF et droits de succession), mais également dans un souci de diversification et de pérennité. La simplicité de gestion a également été définie comme un objectif partagé par les conjoints.

Les trois axes majeurs qui ont été retenus par les trois familles s'appuient sur :

- *un triptyque assurance vie* : combinaison de trois contrats d'assurance vie et de capitalisation destinés chacun à un objectif précis servi par les caractéristiques techniques du contrat (voir tableau) ;

- *un pôle immobilier dans le cadre du statut de loueur meublé professionnel* : chaque famille a constitué une SARL de famille permettant d'abriter les lots immobiliers dans des résidences de tourisme et de services assurant l'obtention du statut LMP ;

- *une société civile de portefeuille (SCP)* permettant le emploi du solde des capitaux avec mise en place d'un mandat de gestion confié à une banque privée.

Chacune de ces solutions a été aménagée de manière à intégrer :

- La nature des droits de chacun : capitaux en pleine-propriété d'une part et subrogation du démembrement issu des donations avec réserve d'usufruit d'autre part.

- La volonté de réduction des droits de succession : optimisation de la rédaction de clauses bénéficiaires, signature d'un pacte d'engagement de conservation des parts pour la SARL de famille, statut de la SCP prévoyant les modalités de gestion en cas de démembrement en prévision des donations de parts à venir dans six ans, une fois les abattements en faveur des enfants reconstitués.

- La situation spécifique de deux des trois épouses non encore retraitées : gérance des SARL de famille leur permettant de bénéficier d'un statut social et de la comptabilisation de trimestres retraite en raison de l'activité excédentaire de location meublée professionnelle.

Enfin, les perspectives de plus-value long terme. Au regard des montants concernés et des souhaits en termes de revenus complémentaires, chaque vendeur a pu disposer d'un solde plus ou moins important permettant d'opter pour des investissements orientés en fonction de leur sensibilité respective : investissement en part de groupements fonciers viticoles, investissement dans des fonds communs de placement à risque...

Chacun des placements qui leur ont été proposés s'appuie sur une recherche de potentiel de plus-value sur le long terme assorti d'avantages fiscaux. ◀

TROIS CONTRATS POUR TROIS OBJECTIFS		
	Caractéristiques techniques	Vocation
Contrat 1	Contrat à participation aux bénéfices différée	Support des rachats des huit premières années → fiscalité quasi nulle
		Logique de plafonnement de l'ISF
Contrat 2	Contrat d'assurance vie avec large gamme de supports, y compris parts de SCI	Support des rachats à compter de la neuvième année
		Recherche de performance absolue par la diversification des supports
Contrat 3	Contrat de capitalisation plate-forme	Allocation dynamique visant la reconstitution sur le long terme du capital consommé par ailleurs
		Logique de plafonnement de l'ISF
		Support possible de donations ultérieures en pleine propriété ou en démembrement