

## Synthèse du Webinaire "Hot Seat" – 29 septembre 2025

IMPORTANT : Il s'agit ici de faire une première approche du dossier évoqué ; je vous invite à vérifier que toutes les conditions sont remplies pour l'application des régimes fiscaux cités et à sécuriser le conseil fiscal par un avocat.

Le premier cas portait sur la cession d'une EURL à l'Impôt sur le Revenu (IR) dégageant un bénéfice annuel de 480 000 € et disposant d'une trésorerie excédentaire de 700 000 €. Trois axes stratégiques ont été explorés :

1. La cession directe en utilisant le régime d'exonération pour départ à la retraite (article 151 septies A du CGI), avec un point de vigilance majeur sur l'éligibilité de la trésorerie excédentaire.
2. La transformation en société à l'Impôt sur les Sociétés (IS), impliquant un sursis d'imposition sur la plus-value latente du fonds de commerce et une exonération des droits d'enregistrement avec un engagement de conservation des titres de trois ans.
3. L'apport des titres à une holding IS sans transformation préalable, plaçant l'opération en sursis d'imposition mais entraînant une fiscalisation de la plus-value totale à l'IS au sein de la holding lors de la revente, et un "piège à liquidités" potentiel.

Le second cas concernait la transmission d'une entreprise familiale (un moulin) à des neveux résidents en Suisse, avec la nécessité d'impliquer et de récompenser un salarié-clé non parent. L'analyse a mis en évidence le Pacte Dutreil comme un outil essentiel pour réduire la fiscalité, malgré le contexte international. Les points critiques soulevés incluent l'obligation pour l'un des donataires d'exercer une fonction de direction, ce qui complique l'intégration du salarié, et les risques juridiques associés (nécessité d'un pacte d'associés robuste). Une restructuration incluant le rachat de l'immobilier d'exploitation par la société a été identifiée comme une piste pour optimiser le bilan et renforcer l'éligibilité au Pacte Dutreil.

Enfin, la session a permis de recueillir des retours constructifs sur la formation, notamment une demande pour des modules approfondis sur le démembrement de propriété et la création d'un outil de synthèse (tableur) récapitulant les différents régimes d'exonération de plus-values professionnelles (IR vs IS).

-----

# 1. Analyse du premier cas pratique : Cession d'une EURL soumise à l'Impôt sur le Revenu (IR)

Ce cas concerne un dirigeant de 67 ans souhaitant céder son entreprise de formation, principalement pour optimiser une lourde charge fiscale.

## 1.1. Contexte et problématique

Le prospect est confronté à une double problématique fiscale : une imposition élevée sur ses revenus annuels et une plus-value latente significative sur son entreprise en cas de cession.

Élément	Détail
Structure juridique	EURL soumise à l'IR
Profil du dirigeant	67 ans, divorcé, 3 enfants majeurs non repreneurs
Bénéfice annuel	480 000 €
Trésorerie	700 000 €
Compte Courant d'Associé	280 000 €
Valorisation estimée	Entre 900 000 € et 1 000 000 € (hors trésorerie)
Objectif principal	Réduire sa fiscalité actuelle et future (cession)
Besoins personnels	Faibles (~2 000 €/mois), il n'a "pas forcément besoin de l'argent" de la vente

## 1.2. Axe stratégique 1 : Cession directe en conservant le régime de l'IR

La stratégie la plus directe consiste à organiser la cession de l'entreprise tout en bénéficiant des dispositifs d'exonération liés au départ à la retraite.

- Mécanisme : Sous réserve de remplir toutes les conditions, application de l'article 151 septies A du CGI, qui offre une exonération de l'impôt sur le revenu sur la plus-value professionnelle réalisée lors d'un départ à la retraite.
- Avantages : Simplicité relative et exonération totale de l'IR (12,8%).

- Points de vigilance :

- Prélèvements Sociaux : Les prélèvements sociaux (17,2%) restent dus.
- Trésorerie excédentaire : Le principal risque réside dans la qualification de la trésorerie de 700 000 €. L'administration fiscale pourrait considérer qu'une trésorerie non "affectée à l'entreprise" et non nécessaire à son fonds de roulement n'est pas éligible à l'exonération.
- Recommandation : Il est conseillé d'apurer une partie significative de la trésorerie avant la cession (remboursement du compte courant, distribution de réserves) pour sécuriser le dispositif.

### 1.3. Axe stratégique 2 : Transformation de l'EURL en société à l'IS

Cette option vise à optimiser la fiscalité courante si le dirigeant continue son activité pendant minimum 3 ans, mais elle complexifie la cession.

- Mécanisme : Passage de l'EURL de l'IR à l'IS. Cette opération déclenche trois niveaux d'imposition potentielle.

- Conséquences fiscales :

1. Plus-value latente sur les actifs (fonds de commerce) : La plus-value est constatée mais placée en *sursis d'imposition (et non pas en report d'imposition)*. L'impôt devient exigible lors de la cession ultérieure du fonds.

2. Plus-value sur les titres : Une plus-value sur les titres est également constatée. Son calcul est technique et doit être retraité (jurisprudences Quemener et Baradé) pour ne pas taxer des bénéficiaires ayant déjà supporté l'IR.

*[Cette plus ou moins-value sera déterminée par différence entre la valeur des parts au jour du changement de régime fiscal de la société et leur prix de revient fiscal (prix d'acquisition ou de souscription des parts) majoré des bénéfices antérieurs imposés et des pertes comblées et diminué des bénéfices répartis entre les associés ou des pertes déduites du résultat (selon la jurisprudence Quemener prise en compte par l'administration fiscale : CE, 16/02/2000 n°133296 Cts Quemener.*

*La plus-value latente sur les parts de la SCP générée par le changement de régime fiscal ne sera pas imposée immédiatement mais placée en report d'imposition jusqu'à la date de cession, de rachat ou d'annulation des parts de l'associé (art. 151 nonies III CGI*

*Le report d'imposition est maintenu lorsque, après l'option pour l'IS, placée sous le régime de l'article 151 nonies III du CGI, les titres sont apportés à une holding sous le régime de l'article 150-0 B ter du CGI (report d'imposition) ou celui de l'article 150-0 B (sursis d'imposition).].*

3. Droits d'enregistrement : Calculés sur la valeur du fonds de commerce (actif immobilisé). Ils sont exigibles mais peuvent être exonérés si le dirigeant s'engage à conserver les titres pendant au moins 3 ans. Taux de 3% entre 23 000 € et 200 000 € puis 5%.

- Inconvénient majeur : Cet engagement de conservation de 3 ans rend une cession à court terme pénalisante. Un apport des titres à une holding durant cette période est considéré comme une cession et fait tomber l'exonération des droits d'enregistrement.

#### 1.4. Axe stratégique 3 : Apport des titres à une holding IS sans transformation préalable

*[Lorsqu'une société à l'IS (voire une entreprise soumise au BIC ou BA) détient une filiale soumise à l'IR imposée au régime réel, le bénéfice résultant de la filiale est déterminé en application des règles de l'IS – art. 238 bis K CGI]*

Cette approche consiste à créer une structure holding pour préparer la cession.

- Mécanisme : Le dirigeant apporte les titres de son EURL (à l'IR) à une société holding nouvellement créée (à l'IS). L'opération est placée en report d'imposition (sursis si société à prépondérance immobilière).

*[pour les sociétés dans lesquelles le contribuable exerce son activité professionnelle, les plus-values professionnelles peuvent, le cas échéant, bénéficier d'un report d'imposition en cas d'apport à une holding à l'IS – article 151 nonies CGI IV bis. Si la société apportée une société à prépondérance immobilière, le sursis d'imposition s'applique art. 150 UB II CGI]*

- Conséquences fiscales à la revente :

- Lorsque la holding vend les titres de l'EURL, la plus-value est calculée sur la différence entre le prix de cession et la valeur d'apport de l'EURL.

- Cette plus-value est intégralement imposée à l'IS au sein de la holding.

- Inconvénient majeur : Le produit de la cession est "encapsulé" dans la holding. Pour que le dirigeant puisse en disposer personnellement, il doit procéder à une

distribution de dividendes, qui est soumise à la "flat tax" (PFU de 30%) et n'est possible que si la holding dégage un résultat comptable distribuable.

## 2. Analyse du second cas pratique : Transmission d'entreprise dans un contexte international

Ce cas porte sur la transmission d'un moulin familial, dont le dirigeant n'a pas de descendant direct.

### 2.1. Contexte et problématique

La transmission est complexifiée par l'implication d'héritiers non-résidents et d'un employé stratégique sans lien de parenté.

- Activité : Exploitation et fabrication de farine (moulin).
- Héritiers potentiels : Deux neveux, résidents fiscaux en Suisse (canton de Genève).
- Acteur clé : Un salarié opérationnel, indispensable à la continuité de l'activité.
- Valorisation : Fonds de commerce estimé à 1 000 000 €, avec 500 000 € de trésorerie.
- Enjeux :
  1. Organiser la transmission aux neveux en minimisant la fiscalité, sachant qu'il n'existe pas de convention fiscale successorale entre la France et la Suisse.
  2. Gratifier et fidéliser le salarié-clé en lui transmettant une partie du capital.
  3. Assurer la pérennité de la gouvernance.

### 2.2. Le Pacte Dutreil comme outil central

Le Pacte Dutreil est identifié comme le mécanisme principal pour réduire drastiquement les droits de donation (abattement de 75% sur la valeur des titres).

- Applicabilité internationale : Le pacte peut s'appliquer même si les donataires (les neveux) sont résidents suisses, car l'actif transmis est une société française.
- Condition critique de direction : Le principal obstacle est l'obligation pour l'un des signataires du pacte (donateur ou donataire) d'exercer une fonction de direction effective dans la société pendant la durée de l'engagement.

- Solution envisagée : Si le donateur ne peut plus conserver la fonction de direction, faire du salarié-clé un donataire (même minoritaire) pour qu'il puisse assumer cette fonction de direction.

### 2.3. Intégration et gratification du salarié-clé

- Régime de faveur : Il existe un abattement spécifique de 300 000 € pour les titres transmis à un salarié (sous conditions, notamment un CDI de 2 ans à temps plein). Cet abattement peut se cumuler avec le Pacte Dutreil.

*[art. 790 A CGI : conditions d'application*

*Montant de l'abattement :*

- *Pour les donations réalisées jusqu'au 31 décembre 2023, l'abattement applicable est de 300 000 €, quel que soit la valeur du bien transmis.*
- *Pour les donations réalisées à compter du 1er janvier 2024, l'abattement applicable est de 500 000 €.*

*Modalités d'application :*

- *L'abattement s'applique par bénéficiaire et une seule fois entre un même donateur et donataire. Il ne se renouvelle pas.*
- *Si l'abattement n'a été utilisé qu'en partie, le reliquat ne peut pas être utilisé ultérieurement lors d'une nouvelle donation.*

*Conditions à respecter (non exhaustives) :*

- *L'entreprise ou la société doit exercer une activité opérationnelle (industrielle, commerciale, artisanale, libérale ou agricole). Les activités purement patrimoniales sont exclues.*
- *La donation doit être effectuée en pleine propriété.*

*Cumul :*

- *L'abattement peut être complété (et non cumulé) avec le Pacte Dutreil (attention, les deux dispositifs en même temps peuvent être plus défavorables que le seul pacte Dutreil à vérifier au cas par cas)*

*Exemples :*

- *Si un salarié reçoit des titres évalués à 75 000 €, et la valeur du fonds de commerce représente 20 % de l'actif brut total, l'abattement*

*s'applique sur la valeur des titres représentative du fonds, soit 15 000 €.*

*Remise en cause :*

- *La cession du fonds ou des titres transmis durant la période de 5 ans entraîne la remise en cause de l'abattement, sauf dans certains cas.*

- Risques et complexité :

- Gouvernance : Le salarié, devenu associé et dirigeant, détiendrait un levier de pouvoir important. Un pacte d'associés très détaillé est indispensable pour encadrer ses pouvoirs et les conditions de sa sortie (rachat de parts en cas de démission ou de licenciement).

- Pérennité du Dutreil : Une sortie du salarié pourrait faire tomber le pacte si la condition de direction n'est plus remplie, entraînant un rappel d'impôt pour tous les donataires. La présence d'un membre de la famille dans la direction est une sécurité.

## 2.4. Levier de restructuration immobilière

Une stratégie additionnelle a été proposée pour optimiser la structure globale.

- Situation actuelle : Le moulin (l'actif immobilier) est détenu dans une SCI familiale distincte de la société d'exploitation.

- Stratégie : Faire racheter l'immobilier par la société d'exploitation.

- Avantages multiples :

1. La trésorerie excédentaire de la société d'exploitation est utilisée pour financer cet achat, ce qui "purge" le bilan d'un actif non opérationnel et justifie son utilisation.

2. La famille récupère des liquidités via la vente réalisée par la SCI.

2. L'actif immobilier, désormais intégré à la société d'exploitation, devient éligible à l'exonération du Pacte Dutreil, augmentant ainsi la base de l'abattement de 75%.

Inconvénients : alourdit le bilan, perte de revenus potentiels pour le cédant, risque en cas de difficultés/redressement judiciaire sur la société d'exploitation.