

Convictions

LE MAGAZINE PATRIMONIAL DE CYRUS CONSEIL **SPECIAL ENTREPRENEURS 2016**

Gestion Privée, Gestion de Fortune, Family Office

www.cyrusconseil.fr

41

- **Stratégie patrimoniale**

- Donner sur plusieurs générations
- Pacte Dutreil, un outil incontournable
- Comment sortir la trésorerie disponible de votre entreprise ?

- **Stratégie d'investissement**

Gérer votre patrimoine dans une société IS

- **Transmission**

7 conseils pour bien anticiper la transmission de son entreprise

- **Life Style**

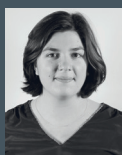
Investir dans ses passions, une folie ?

+ DOSSIER

Transmettre son entreprise : et pourquoi pas avec une fondation ?

■ ÉCLAIRAGES stratégie patrimoniale Le monde change ! La gestion de patrimoine aussi !	P.04	■ ÉCLAIRAGES immobilier Immobilier professionnel : investir en démembrement de propriété	P.20
■ ÉCLAIRAGES stratégie patrimoniale Donner sur plusieurs générations	P.06	■ ÉCLAIRAGES transmission 7 conseils pour bien anticiper la transmission de son entreprise	P.22
■ ÉCLAIRAGES stratégie d'investissement Gérer votre patrimoine dans une société IS	P.08	■ ÉCLAIRAGES partenaires	P.24
■ ÉCLAIRAGES stratégie fiscale Holding animatrice : un statut incertain	P.10	■ ECLAIRAGES Transmission Céder son entreprise avant l'âge légal de départ à la retraite	P.26
♦ DOSSIER Transmettre son entreprise : et pourquoi pas avec une fondations ?	P.12	■ SEMINAIRE Cyrus Un séminaire pour les entrepreneurs	P.28
■ ÉCLAIRAGES stratégie patrimoniale Pacte Dutreil, un outil incontournable	P.16	■ LIFE STYLE Passions Investir dans ses passions, une folie ?	P.30
■ ÉCLAIRAGES stratégie patrimoniale Comment sortir la trésorerie disponible de votre entreprise ?	P.18		

Ils ont participé à ce magazine :



Emmanuelle WAHL est Ingénieur Patrimonial au pôle d'Expertise Patrimoniale. Elle est diplômée d'un master en ingénierie patrimoniale Panthéon-Sorbonne.



Valérie CHAYS est Directrice du bureau de Dijon et participe également au développement commercial des bureaux en régions. Diplômée de l'université de Besançon (maîtrise AES), DES en gestion de patrimoine.



Didier MAHIEU est Directeur du département Gestion de Fortune. Il rejoint Cyrus Conseil en 1992. Il a ainsi acquis plus de 20 années d'expériences en Gestion Privée et Gestion de Fortune.



Stéphan CHENDEROFF rejoint Cyrus Conseil en 2001. Il se spécialise dans l'optimisation d'opérations de cession et de transmission d'entreprise. Il est associé et Directeur de la Communication.



Céline LEMONNIER est associée et Directrice du bureau de Caen. Diplômée Master 2 Droit et Gestion du Patrimoine Privé.



Hervé LANDAU rejoint Cyrus Conseil pour créer le Family Office en 2012. Il a été banquier privé et banquier d'affaires à l'étranger ainsi qu'à la tête d'importantes fondations en France et à Luxembourg.



Sandrine JACOMME intègre Cyrus Conseil en 1997. Elle est associée et consultante patrimoniale en Gestion de Fortune. Elle est diplômée de l'université Paris-Dauphine.



Nicolas DE LA BIGNE est entré chez Cyrus Conseil en 1994. Il est associé et consultant patrimonial en Gestion de Fortune. Il est diplômé de l'Institut Commercial de Nancy (ICN).



Stéphane ABSOLU est Directeur du Pôle d'Expertise Patrimoniale. Il est titulaire du DJCE et d'un DESS de juriste d'affaires et fiscalité.



Franck DOUKHAN rejoint Cyrus en 1998 en tant que consultant patrimonial, pour en devenir un des associés en 2005. Il accompagne et manage une dizaine de consultants patrimoniaux.



Isabelle BRUNSART a rejoint Cyrus Conseil en 2012 en tant que Directrice du bureau de Reims. Elle est diplômée du DESS Gestion de Patrimoine de Clermont-Ferrand



Frédéric COSIMI est associé et consultant en Gestion de Fortune. Juriste de formation, il est diplômé d'une Ecole de Commerce et chargé d'enseignement en transmission du patrimoine à l'IAE de Perpignan.

Convictions Comité de rédaction: Stéphane Absolu, Meyer Azogui, Nicolas de La Bigne, Isabelle Brunsart, Valérie Chays, Stéphan Chenderoff, Aline Cholet, Sandrine Colas-Jacomme, Frédéric Cosimi, Franck Doukhan, Hervé Landau, Céline Lemonnier, Didier Mahieu et Emmanuelle Wahl
 • 153, bd Haussmann, 75008 Paris • Tél.: 01 53 93 23 23 • Fax: 01 53 93 23 24
 • E-mail: cyrus@cyrusconseil.fr • Directeur de la publication: Meyer Azogui • Rédacteur en chef: Stéphan Chenderoff • Réalisation: Charlotte Montarras
 • Crédits de couverture: CM-ARTE • Dépôt légal: novembre 2016 • Imprimé en UE par: Imprimerie Le Réveil de la Marne

Les informations contenues dans ce magazine sont fournies à titre indicatif, sur la base des informations connues à publication, et ne sauraient engager la responsabilité de Cyrus Conseil.



MEYER AZOGUI
Président de CYRUS CONSEIL

« Pour obtenir quelque chose que vous n'avez jamais eu, faites quelque chose que vous n'avez jamais fait ».

Thomas Jefferson

Chers Entrepreneurs, comme tous les ans, ce magazine vous est dédié ainsi qu'aux conseils qui vous accompagnent.

Une fois n'est pas coutume, commençons par nous réjouir de l'évolution de notre image d'entrepreneur. En quelques années, nous sommes passés d'avidés exploiters à sauveurs de notre économie. En effet, les politiques de tout bord sont quasi unanimes aujourd'hui pour faire leur cette formule d'un ancien ministre : « si on veut multiplier les emplois il faut multiplier les entrepreneurs ».

Reconnaissons aussi que si notre vocation n'est pas exclusivement de créer des emplois, nous avons de plus en plus un rôle sociétal à jouer pour accompagner ces énormes mutations où tout s'accélère à tel point que la vitesse est devenue la nouvelle monnaie du monde des affaires.

Avec l'émergence de nouveaux équilibres politico-économiques et l'entrée dans la « quatrième révolution industrielle », il est de notre devoir de nous poser des questions sur les adaptations nécessaires au développement de nos entreprises.

En effet, de nouvelles règles s'imposent à nous avec deux ingrédients essentiels : l'humain et la réactivité.

Il est très difficile, voire impossible, de rester seul, l'avenir appartient donc aux entreprises « agiles » et collaboratives qui mettent l'humain au cœur de leurs actions.

La 1^{ère} question que nous devons nous poser pour définir la stratégie de développement de notre entreprise est : « quelle est la raison d'être de mon entreprise et comment la partager avec mes collaborateurs pour que chacun puisse s'y épanouir ? ».

Cette même question doit se poser sur le plan de son patrimoine personnel. « A quoi va servir cette richesse accumulée et à qui doit-elle profiter ? ».

Au-delà d'assurer sereinement mon train de vie demain, ce patrimoine a-t-il vocation à simplement enrichir nos héritiers ou les aider à s'accomplir en élargissant le cercle des bénéficiaires à des causes dont les valeurs sont partagées par nos familles. Autrement dit, « quel sens donner à mon patrimoine ? ».

Ainsi, il en va de même de la gestion de fortune que de la gestion de son entreprise : l'humain doit être au cœur de nos décisions.

Dans ce monde complexe, il faut donc consacrer de plus en plus de temps pour organiser des passerelles efficaces entre patrimoine professionnel et patrimoine privé, avec une difficulté supplémentaire qui est la rapidité d'adaptation et d'exécution. « La seule stratégie qui est sûre d'échouer et de ne pas prendre de risques » comme le dit Marc Zuckerberg. Vous savez prendre des risques en tant qu'entrepreneur, vous n'avez pas d'autre choix que de continuer à en prendre pour valoriser dans le temps votre patrimoine privé, sans pour autant mettre en danger votre capital acquis.

Pour résoudre cette équation, faites vous accompagner par des conseils indépendants qui partagent vos valeurs humaines.

Bonne lecture

LE MONDE CHANGE ! LA GESTION DE PATRIMOINE AUSSI !

Les règles d'hier ne sont plus celles d'aujourd'hui : détenteurs de patrimoine et conseillers doivent intégrer de nouvelles données et acquérir de nouveaux réflexes.

**NICOLAS
DE LA BIGNÉ**
ASSOCIE
CONSULTANT
GESTION DE FORTUNE



Disruption, mutation, révolution, transformation... voilà des mots devenus courants dans le langage et dans les faits. Vouloir appliquer dans ce contexte, les règles qui furent efficaces en leur temps dans ce monde en pleine mutation peut conduire à commettre des erreurs dans la gestion de son patrimoine. Intégrer donc de nouveaux réflexes est devenu une nécessité en sachant que l'environnement d'aujourd'hui est loin d'être figé tant la mutation digitale est en train de revoir tous les modèles.

Trois facteurs fondamentaux dont nous avons souvent parlés affectent la gestion de patrimoine aujourd'hui : le monde financier dans lequel nous évoluons est un monde sans croissance, sans inflation, et donc naturellement avec des taux d'intérêt toujours plus bas, voire négatifs (30% de la dette mondiale). La France bat aujourd'hui des records de fiscalité avec un taux de prélèvements obligatoires par rapport au PIB de 47,5%. Enfin l'émergence des fintech va modifier en profondeur le comportement des épargnants sans pour autant remettre en cause les fondamentaux de la gestion d'un patrimoine (valoriser, générer des revenus, pérenniser et transmettre).

Un changement de paradigmes

Ces tendances s'installent dans la durée et induisent au moins trois réflexions importantes :

- Il ne faut plus espérer les rendements du passé pour l'argent sans risque. Le taux de rendement est proche de 1% net : il faut s'en contenter et oublier l'idée d'une valorisation de son capital sans prendre de risque.

Nos convictions

- ▶ Vous devez prendre des risques pour avoir de la performance sur vos actifs financiers,
- ▶ Diversifiez vos actifs pour lisser la performance dans le temps,
- ▶ Endettez vous sur de longues périodes pour bénéficier des taux bas du moment,
- ▶ Choisissez les bonnes enveloppes pour réduire l'impact fiscal.

- Le marché immobilier n'est sans doute pas aussi survalorisé que l'on veut bien le dire car la reprise se fait dans les zones à potentiel. La demande reste forte et le besoin de logements ne devrait pas disparaître dans les années à venir. L'immobilier patrimonial reste aussi un axe d'investissement qu'il convient de ne pas négliger. Mais il faudra être plus sélectif et attentif à l'écosystème du bien choisi pour assurer la pérennité de sa valeur.

- Les actions sont encore valorisées en fonction des repères et analyses du passé. Au regard des taux d'intérêt très faibles, le marché action est peut être le dernier actif dont la valeur n'est pas ajustée à la hausse. Les actions restent toujours la classe d'actifs qui permet sur le long terme d'obtenir la meilleure performance.

Repenser son organisation

Dans ce contexte, il nous paraît indispensable d'organiser et de réfléchir à la structuration de son patrimoine pour réagir à cette situation :

- En distinguant la gestion de ses ressources de leur appréhension (distinction des revenus fiscalisés, des ressources provenant d'enveloppes privilégiées),
- En générant des ressources directement du capital et non des revenus de celui-ci (une révolution en soi !) : consommer du capital à court terme pour permettre de capitaliser les revenus dans le temps,
- En s'endettant à long terme quand on peut et tant que les taux restent aussi bas car le crédit participe à la performance du capital investi,
- En développant de plus en plus de stratégies de démembrement de ses actifs pour bénéficier des effets de leviers inhérents au mécanisme (minoration des coûts d'acquisition, rendement interne du à la réunion de la nue propriété et de l'usufruit, optimisation fiscale sur plusieurs générations).

Et pour bénéficier d'une fiscalité raisonnable, il faut éviter les revenus subis. La cession d'une entreprise ou d'un actif est l'opportunité d'organiser son patrimoine afin de limiter les revenus qui vont déclencher une fiscalité trop importante.

Intégrer le numérique

Enfin, la technologie va transformer la relation de l'épargnant avec son patrimoine : la data va permettre d'anticiper, de personnaliser, de simplifier le processus de décision, d'apporter plus de réactivité dans le choix de produits et de services. La dimension humaine ne sera pas abandonnée pour autant, elle sera au contraire au cœur de la relation grâce au temps libéré par la simplification des processus de décision liée à la technologie.

Le numérique va donc faciliter la vie des investisseurs dans un monde de plus en plus réglementé et complexe.

Tous ces changements récents ne remettent pas en cause l'importance de se fixer des objectifs patrimoniaux qui vont servir les choix de vie de l'entrepreneur et de sa famille. Ceux-ci n'ont jamais eu autant besoin d'être accompagnés par des conseils dont la valeur ajoutée sera indispensable dans la définition des stratégies patrimoniales.



MChat Vertical accolade 65x50cm 2016 acrylique sur papier

DONNER SUR PLUSIEURS GÉNÉRATIONS

L'allongement de durée de vie et le souci de pérenniser un patrimoine acquis doit inciter le chef d'entreprise à anticiper le coût des successions futures et à réaliser des donations sur plusieurs générations.

EMMANUELLE WAHL

INGENIEUR PATRIMONIAL
POLE EXPERTISE
PATRIMONIALE



La donation-partage à ses enfants est un moyen efficace d'anticiper la transmission du patrimoine du dirigeant, y compris avant la cession : celle-ci permet d'échanger la fiscalité des plus-values contre celle de la donation, souvent moins lourde. Moins connue, la possibilité d'y recourir sur plusieurs générations accroît son intérêt patrimonial. Une donation peut donc profiter conjointement aux enfants et aux petits enfants.

La donation-partage transgénérationnelle permet ainsi d'optimiser les droits de succession sur plusieurs générations, les droits de chaque succession pouvant atteindre 45% à partir d'1,8 million de patrimoine transmis en ligne directe par héritier.

La décision de recourir à une donation-partage

transgénérationnelle doit être néanmoins mûrement réfléchie.

Pérenniser son patrimoine avec la donation-partage transgénérationnelle

Le partage du patrimoine se fait par branche familiale : elle est associée à chaque enfant du donateur et comprend aussi ses propres descendants. En pratique, interviennent à l'acte de donation transgénérationnelle : les ascendants, leurs enfants et les petits enfants.

La loi impose que les enfants du ou des donateurs donnent leur consentement à la transmission directe de tout ou partie des biens donnés aux petits enfants car ils abandonnent leurs droits au profit de leurs propres enfants.



Crash Lost Horizon 122x91,5cm-2014

Cette renonciation se constate dans l'acte de donation-partage.

Compte tenu de l'attribution de lots à des descendants de degrés différents, la donation-partage transgénérationnelle impacte la succession du donateur comme celle de ses enfants : au décès du donateur, sauf convention contraire, les biens seront évalués au jour de la donation-partage pour l'imputation et la détermination du montant des lots à transmettre au jour du décès. L'évaluation est faite au jour de la donation-partage si tous les enfants ont participé à la donation-partage.

Lors de la succession des enfants du donateur, les biens reçus sont en principe ajoutés à l'actif successoral brut pour déterminer les droits de chaque petit enfant. Ainsi l'équilibre entre petits enfants est toujours préservé. Les biens donnés sont déduits prioritairement de la réserve des petits enfants. Les enfants du donateur conservent une grande liberté pour utiliser la quotité dont ils peuvent disposer.

Une fiscalité très avantageuse

Les droits sont déterminés en fonction du lien de parenté entre le donateur et le bénéficiaire de la libéralité. Les droits dus par les enfants du donateur et les petits enfants sont basés sur le tarif en ligne directe. Les enfants bénéficient chacun d'un abattement de 100 000 €, les petits enfants d'un abattement de 31 865 €. Le barème des droits de succession s'applique ensuite selon la progressivité des mutations en ligne directe avec une première tranche importante de 20% jusqu'à 552 500 €.

Il peut être avantageux sur le plan fiscal de construire les lots attribués à chaque branche avec des biens donnés antérieurement depuis plus de 15 ans. Ainsi l'opération s'analyse sur le plan fiscal comme un simple partage et non plus comme une libéralité. Aussi seuls les droits de partage de 2,5% sont exigibles. Enfin, l'impact fiscal est d'autant plus important que l'on utilise le démembrement de propriété permettant de garder l'usufruit (les revenus, la jouissance des biens) et de donner la nue propriété. Cela permet de distinguer le pouvoir de l'avoir entre les différents niveaux de générations.

Nos convictions

- Faites des donations dès que votre patrimoine le permet pour profiter des abattements,
- N'hésitez pas à faire des donations à vos petits enfants des actifs non nécessaires à votre train de vie,
- Profitez de substantielles économies de droits de succession en donnant à vos petits enfants la nue propriété d'actifs,
- Distinguez le pouvoir de l'avoir,
- Assurez la paix familiale sur plusieurs générations grâce aux donations.

Exemple chiffré

Jean a réalisé une donation au profit de ses 2 enfants de titres de société pour 500 000 € chacun avec des droits payés de 156 389 €. L'un veut donner à son tour ses titres reçus en donation à ses deux enfants qui travaillent dans l'entreprise. L'autre veut donner ses titres à ses trois enfants. Les titres sont estimés aujourd'hui à 600 000 €. Chaque enfant peut donner à ses propres enfants pour un coût de droits de 73 389 € pour Pierre et 54 583 € pour Anne. Sur deux générations, le coût total s'élèverait donc à 284 360 € (24%).

Bien conseillés, ils choisissent plutôt de réincorporer ces donations passées dans une donation-partage transgénérationnelle :

Si la première donation a moins de 15 ans, le montant total des droits payés entre Jean et ses petits enfants sera de 199 100 € (16,5%), soit un gain de près de 85 000 €... Avec des abattements retrouvés pour Pierre et Anne. Si la première donation a plus de 15 ans, on applique un droit de partage de 2,5% sur les titres transmis à la génération des petits enfants, réattribués par les enfants, de 30 000 €. Le coût total de la transmission sur deux générations est alors de 186 390 € (15,5%), soit un gain de plus de 100 000 €. De plus, les abattements de Pierre et Anne ne sont pas consommés : ils peuvent donner davantage, s'ils le veulent, à leurs enfants.

Que ce soit dans le cadre d'une cession ou encore plus dans le cadre d'une transmission familiale, la possibilité de pratiquer des sauts de génération permet de réduire considérablement l'impact fiscal des successions.

GÉRER VOTRE PATRIMOINE DANS UNE SOCIÉTÉ IS

Compte tenu de la fiscalité actuelle, le chef d'entreprise détient souvent une partie de son patrimoine dans des sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés (IS). Quelles sont les stratégies possibles pour investir cette trésorerie disponible ?

**FRANCK
DOUKHAN**
ASSOCIE
CONSULTANT
PATRIMONIAL



La fiscalité de la distribution de dividendes et **le développement de l'utilisation des holdings** favorisent le maintien de capitaux importants au sein de sociétés soumises à l'IS. Ces liquidités qui ne sont pas utiles aux besoins de l'entreprise ont vocation à être gérées sur un horizon plus lointain.

A moins d'avoir un projet à court terme d'affectation de ces capitaux, auquel cas, un simple placement de trésorerie fera l'affaire, les propositions d'investissement « rentables » sur un horizon moyen-long terme (supérieur à 2-3 ans), ne peuvent plus se limiter aux comptes à terme et sicav monétaires, dont les rendements sont actuellement, et pour probablement longtemps, proches de zéro.

Des investissements diversifiés

A l'instar d'une gestion patrimoniale privée, l'allocation d'actifs au sein d'une société peut bénéficier d'une grande diversification sans que ce mode de détention n'y change rien.

En fonction des objectifs alloués à ces capitaux, vous pouvez opter pour des solutions financières et immobilières, avec des stratégies de revenus ou de capitalisation.

Le compte-titres reste une enveloppe financière efficace pour donner mandat à des gestionnaires avec des profils de risques variés. Par ailleurs, la fiscalité encourage à réaliser des opérations immobilières dite « corporate » (Ephad/Hôtellerie/Commerce).

La performance avec un risque maîtrisé

L'alternative à un placement de trésorerie sans rendement, est de **profiter de la rémunération de l'actif en euros**, qui offre encore une performance pour un placement sans risque en capital. En effet, certaines compagnies d'assurance permettent aux personnes morales l'accès à ce type de support au travers un contrat de capitalisation. En 2015, les rémunérations de ces fonds euros s'échelonnaient entre environ 1,9% et 2,2%.

Certaines compagnies imposant la détention d'une part d'unités de compte, le choix de placements prudents comme les obligations d'entreprise de maturités courtes, permettent toujours d'obtenir un rendement global supérieur à celui d'un compte à terme.

Afin de doper ce rendement tout en maîtrisant le risque de perte en capital, il est aussi possible de construire **des Produits Structurés « sur-mesure »**. Il s'agit d'instruments financiers émis par une banque ou une compagnie d'assurance, composés généralement de deux éléments, le premier assurant une protection du capital, le second plus risqué, permettant d'optimiser le rendement du produit (avec des coupons annuels de l'ordre de 4% à 7% selon les conditions retenues). Ce type d'actifs complexes présente l'intérêt de s'adapter à votre horizon d'investissement, à votre objectif de rendement, avec un niveau de protection du capital adapté à votre degré de risque. Il n'existe pas de rendement élevé aujourd'hui sans prendre de risque.

Le pourcentage de ces produits dans une allocation d'actifs va dépendre du profil de risque et du rendement attendu avec une stratégie de diversification des produits et des émetteurs, combinant plusieurs formules de produits.

Plus de temps, plus de risque, pour plus de performance

Que vous ayez l'âme d'un business-angel, que vous soyez contraint de réinvestir dans une « activité économique » (suite à un apport-cession de titres) ou que vous soyez simplement à la recherche de fortes plus-values, **l'investissement au capital de sociétés non-cotées (Private Equity) est une stratégie de placement qui bénéficie d'un rendement attractif : plus de 10% par an sur les 10 dernières années. Cette classe d'actifs est appréciée des entrepreneurs cédant car elle prolonge leur appétence pour l'entreprise.** C'est un actif à fort potentiel de rentabilité, décorrélé des marchés financiers traditionnels et pouvant dans certains cas bénéficier d'un traitement fiscal de faveur. Il offre dans certains cas à l'investisseur de s'impliquer dans le projet et de contribuer ainsi à la création de la rentabilité.

En contrepartie, le risque de perte en capital et l'illiquidité sont plus importants que pour d'autres placements.

Privilégier l'investissement dans un **FPCI** (fond professionnel de capital investissement, nouvelle dénomination de l'ancien FCPRI) permet de mutualiser le risque en bénéficiant

Nos convictions

- ▶ Utilisez la fiscalité avantageuse des sociétés dans votre stratégie patrimoniale,
- ▶ Diversifiez vos actifs pour optimiser le rendement,
- ▶ Investissez dans des produits structurés pour maîtriser votre risque,
- ▶ Intéressez-vous au private equity et à l'immobilier commercial.

de la multiplication des lignes de ce véhicule d'investissement collectif. Le choix peut être d'autant plus judicieux que la plus-value à terme sera taxée à 15% (taux réduit de l'IS).

L'immobilier commercial est un placement qui permet d'investir comme un investisseur institutionnel, éventuellement en combinant un actif tangible (l'immobilier) et un fonds de commerce (créateur de valeur à moyen terme). Une telle acquisition, seul ou en co-investissement au sein d'un Club-Deal (plusieurs investisseurs), permet d'accéder à un actif plus important, habituellement réservé aux seuls professionnels.

Il convient sur ces opérations d'être accompagné par des experts, de faire toutes diligences pour valider la qualité des dossiers et que les partenaires soient partie prenante à l'opération.

Gérer votre patrimoine à travers une structure juridique à l'IS offre donc aujourd'hui un intérêt patrimonial et fiscal certain dans une stratégie long terme avec un objectif de capitalisation, voire de transmission.



Nasty 0816-003 46, 5x173,5cm

HOLDING ANIMATRICE : UN STATUT INCERTAIN

La holding animatrice ne bénéficie pas d'un cadre sécurisé et stable, ce qui fragilise le développement de groupe intégré et le statut fiscal du patrimoine professionnel.

**SANDRINE
JACOMME**
ASSOCIEE
CONSULTANTE
GESTION DE FORTUNE



La notion de la holding animatrice est étroitement liée à la fiscalité : en matière d'ISF, de transmission (Pacte Dutreil et paiement différé fractionné) et d'impôt sur le revenu. A la différence des holdings dites passives (qui n'ont pour objet que la gestion de leur propre patrimoine, mobilier ou immobilier), l'administration fiscale reconnaît aux holdings animatrices un rôle opérationnel, leur permettant ainsi d'être assimilées à n'importe quelle société commerciale, artisanale ou industrielle et leur octroie de fait les mêmes régimes fiscaux de faveur.

On comprend donc pourquoi, au-delà de la simple structuration de leur groupe, bon nombre de dirigeants cherchent à animer leur holding. Devant l'importance de l'enjeu, le critère de la qualification est fondamental d'autant que celle-ci est rendue difficile par l'absence persistante de définition légale de la holding animatrice. Cette insécurité juridique est la cause de contentieux de plus en plus nombreux, obligeant le dirigeant à apporter la charge de la preuve du caractère animateur de sa structure de tête. La zone d'incertitude est contreproductive dans la vie des entreprises et rend difficile la stratégie de développement d'un groupe, par crainte de

l'application d'une sanction fiscale remettant en cause tous les régimes de faveur. Pour contrer cette incertitude, les professionnels proposent une définition claire de la holding animatrice.

Devrait être considéré comme une holding animatrice :

1/ Quelle que soit sa forme, sa nationalité, son régime fiscal et, le cas échéant dès sa constitution, toute société qui détient une ou plusieurs filiales et qui seule ou avec d'autres associés, participe à la conduite de la politique du groupe et au contrôle de tout ou partie des filiales.

2/ Une société dès lors qu'elle se trouve dans l'une au moins des quatre situations suivantes :

- Une convention a été conclue par la holding avec une ou plusieurs de ses filiales stipulant que la holding participe à la conduite de la politique du groupe que la ou les filiales s'engagent à l'appliquer,
- La holding exerce une fonction de direction visée à l'article 885-0 bis dans une ou plusieurs de ses filiales et en détient le contrôle,
- Au moins un dirigeant de la holding au sens de l'article 885-0 bis exerce dans la ou les filiales une des fonctions de direction visées audit article et la holding détient le contrôle,
- La holding détient le contrôle dans une ou plusieurs de ses filiales et leur procure des prestations de services de nature administrative, comptable, financière, juridique, immobilière ou de toute autre nature.

Nos convictions

- Ne vous contentez pas des critères de base (détention et salaire du dirigeant),
- Respectez un maximum de critères d'animation pour limiter le risque de remise en cause,
- Faites vous conseiller pour organiser l'animation de votre holding.

3/ Une société détenant le contrôle d'une filiale, dès lors :

- Qu'elle dispose seule, directement ou indirectement, d'une fraction de droits de vote supérieure à celle détenue par chacun des autres associés,
- Ou lorsqu'elle exerce la majorité des droits de vote soit seule, soit conjointement avec un ou plusieurs autres associés en vertu d'un accord conclu entre eux.

La clarification pourrait ainsi être inscrite dans les textes et permettre aux chefs d'entreprise de mener sereinement leurs projets de restructuration et d'organisation patrimoniale.

En attendant que celle-ci vienne (pas avant 2018 au moins!), se rapprocher de cette définition permettrait à vos conseils de défendre le statut de holding animatrice face à une administration récalcitrante.

Devant l'enjeu que représente la qualification de holding animatrice, l'imprécision ne peut subsister et l'administration devra un jour prendre position. En attendant, plus la matérialité de l'animation sera démontrable par référence à des critères stables et précis, moins l'administration aura les moyens de remettre en cause ce statut privilégié.

Ce jour n'étant pas encore arrivé, la prudence reste de mise et une attention toute particulière doit être portée à cette question.



*Nasty Grande Dead
Spraycan 29
Acrylique et spray
sur bombes aéro-
sole compressées
79x84cm 2014*

PÉRENNISER OU CÉDER SON ENTREPRISE : ET POURQUOI PAS AVEC UNE FONDATION ?

**DIDIER
MAHIEU**
DIRECTEUR
GESTION
DE FORTUNE

**HERVE
LANDAU**
DIRECTEUR
FAMILY OFFICE

Avec la collaboration de
**CHRISTELLE
GRANDIN**
NOTAIRE



La première conférence européenne consacrée aux fondations actionnaires d'entreprises s'est tenue le 20 septembre dernier à Bercy. Elle avait pour objet de faire avancer cette idée en France à l'instar de l'Allemagne, la Suède et le Danemark : faire cohabiter entreprise et philanthropie, gouvernance familiale et gouvernance d'entreprise, autour d'une fondation ou d'un fonds de dotation.

Le dirigeant d'une entreprise d'une taille intermédiaire (entre 200 M€ et 1,5 mds de CA) est confrontée à un moment de son parcours à la question de la cession ou de la transmission familiale d'un patrimoine professionnel important : d'un côté la fiscalité des plus values entre 25% et 64% selon les cas, de l'autre les droits de succession pouvant représenter jusqu'à 45% du patrimoine créé. Le choix d'un scénario d'optimisation ne peut pas dépendre seulement de contraintes fiscales, même si elles sont bien présentes : le sens que l'entrepreneur souhaite donner à son action, à sa vie, à son patrimoine... est au moins aussi important.

Dans le cadre de cette réflexion majeure pour une famille, la fondation ou le fonds de dotation peut constituer un moyen de répondre en partie à des problématiques fiscales et de sens donné à sa fortune, qu'elle soit professionnelle ou privée.

L'idée de se déposséder totalement de ses titres auprès d'une fondation peut dissuader beaucoup d'entrepreneurs. Mais on ne peut s'arrêter à ce simple constat sans examiner comment l'entrée d'une fondation au capital d'une entreprise familiale ou son utilisation dans le cadre d'une cession peut contribuer à réduire la note fiscale et donner du sens à son parcours. Certaines familles d'entreprises patrimoniales et dirigeants de belles PME ont profité de ces avantages avec succès. C'est l'occasion pour nous de partager dans ce magazine les premières expériences de stratégies patrimoniales ayant utilisé ces outils, encore méconnus en France.



Nasty Direction Gallieni 113,5x101x2,5cm aérosol 2014

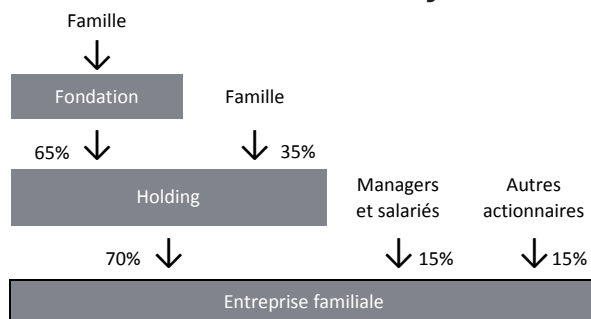
Nous parlons de fondation d'intérêt général (avec reconnaissance d'utilité publique). Il convient de distinguer l'intérêt général de la reconnaissance d'utilité publique (procédure spécifique). Le chef d'entreprise pourra s'appuyer en outre sur des fonds de dotation (structure simplifiée de la fondation créé en 2008) dont les conditions de mise en œuvre sont différentes mais les effets équivalents (Cf. tableau comparatif).

1/ Pérenniser un groupe familial avec une fondation (ou un fonds de dotation) actionnaire

Nous sommes dans le scénario d'un entrepreneur dont l'objectif principal est de pérenniser une entreprise familiale dans le temps, qu'elle puisse garder son indépendance et passer les sauts de génération sans le couperet de la fiscalité.

Depuis 2005, il est possible de transmettre des titres de société à une fondation reconnue d'utilité publique dans le cadre d'une opération de transmission ou de cession : il n'y a pas de limite de pourcentage de détention de capital qui peut donc être minoritaire ou majoritaire. Cependant la fondation doit respecter le principe de spécialité, c'est-à-dire son objet d'intérêt général et ses missions statutaires. Elle peut détenir les titres en direct mais il est recommandé d'interposer une holding afin de bien distinguer les activités de la fondation du contrôle capitalistique sur la société (Cf. schéma). Ainsi, la gouvernance du groupe familial sera réservée à la holding et la fondation se consacre à ses activités propres sans qu'on puisse lui reprocher de trop intervenir dans la gestion de la société. Rappelons que pour le Conseil d'Etat, la fondation ne doit pas s'immiscer dans la gestion directe de l'entreprise.

Fondation avec détention majoritaire



La fondation actionnaire offre **plusieurs avantages** pour pérenniser l'entreprise dans le temps :

1/ La détention de capital par une fondation actionnaire évite toute velléité spéculative ou de pouvoir sur la partie du capital détenu par la fondation.

2/ L'existence même d'une fondation actionnaire permet de donner du sens à l'œuvre de son fondateur à travers les valeurs dont elle est porteuse dans son objet d'intérêt général. C'est l'opportunité de réunir la famille autour d'un projet commun dans lequel chacun peut se retrouver sans autre enjeu patrimonial ou financier que celui de respecter la volonté de son fondateur.

3/ La fiscalité attachée aux fondations simplifie la transmission familiale de l'entreprise en assurant sa pérennité sur plusieurs générations, là où les droits de succession dépasseraient de très loin les liquidités disponibles.

4/ La gouvernance entre la famille et l'entreprise permet de protéger les intérêts de la famille tout en assurant l'efficacité de la direction de l'entreprise selon les souhaits de chaque membre, impliqué ou pas, dans la gestion de la fondation et/ou de l'entreprise.

Notons au passage, qu'au-delà de l'apport de titres à la fondation, celle-ci bénéficie des dividendes qui seraient distribués et qui lui assurent des revenus réguliers pour le fonctionnement de ses missions.

Néanmoins, il ne faut pas sous estimer **quelques points de vigilance** pour réussir un tel scénario :

- Cette démarche requiert une volonté du chef d'entreprise qui va impulser la démarche, puis un consensus collectif avec l'objectif de s'inscrire dans la durée. Cette organisation du patrimoine familial professionnel atteste **d'un engagement fort et structurant** pour la gouvernance familiale, puisque la transmission d'une partie du capital de l'entreprise à une fondation devient bien, de droit, une décision intergénérationnelle, collective et irrévocable. La dépossession au profit d'une fondation, même contrôlée par la famille, reste une décision engageante.

- Le rôle de la fondation dans l'activité de l'entreprise ne doit pas conduire à des blocages avec une équipe de direction qui serait en opposition avec elle. Toutefois, il ne peut être envisagé dans le développement de l'entreprise de fusion ou scission du capital qui irait à l'encontre des intérêts de la fondation.

- La fondation doit être attentive à concilier son but d'intérêt général avec les objectifs de rentabilité des autres actionnaires de l'entreprise : une mauvaise politique de gestion des résultats de l'entreprise pourrait conduire à un conflit d'intérêt pour le conseil d'administration de la fondation.

En contrepartie, la **pérennité fiscale** est à la hauteur des engagements.

La spécificité d'un tel schéma patrimonial offre en contrepartie des avantages en matière de fiscalité :

- **L'exonération des droits de mutation** de la donation ou de la succession des titres (si le scénario a vocation à se mettre en place seulement au décès) concerne la part du capital qui sera affectée à la fondation.

- **L'exonération de l'ISF** sur la partie détenue par la fondation du simple fait de la dépossession du patrimoine par la famille au profit de la fondation.

- **L'exonération de toute imposition sur les dividendes et les plus values** réalisées dans le cadre d'une fondation sans contrôle sur l'activité (soit parce qu'elle est minoritaire, soit parce qu'elle détient le capital à travers une holding qui assure le contrôle actif de l'entreprise). Dans le cas d'une fondation active qui détiendrait directement les titres de l'entreprises, la fiscalité serait de droit commun c'est à dire le régime mère/fille pour les dividendes et le régime des titres participations pour les plus values (1,67%) comme une holding de participation. Notons qu'il existe une spécificité sur les donations de titres bénéficiant de la réduction ISF. En effet, cette opération ne permet pas de purger l'impôt de plus value.

2/ Optimiser la cession avec une fondation ou fonds de dotation

Dans le cadre de la préparation de la transmission dans un souci d'optimisation de la fiscalité de la cession, la fondation et le fond de dotation constitue un moyen d'organiser par anticipation le patrimoine de l'entrepreneur cédant au même titre que la donation-partage.

Dans la réflexion d'une stratégie patrimoniale, dès lors que le train de vie (ou l'indépendance financière) est assuré, que les enfants sont dotés (par les donations avant cession), que les projets du cédant sont financés, créer un outil d'intérêt général dont l'objet serait porteur de valeurs pour le dirigeant et sa famille peut avantageusement compléter le schéma.

Il pourra ainsi être envisagé de donner avant la cession (tout comme une donation partage au profit des enfants) une fraction des titres de l'entreprise à un fonds de dotation (rapide à mettre en place, environ 2 mois) avec laquelle une convention de cession conjointe sera signée. La donation avant cession des titres à une fondation/fonds ne supporte aucun impôt sur la plus-value et donc le fonds perçoit 100% du produit de la vente des titres pour financer la mission d'intérêt général. Rappelons que la dépossession de la famille de cette partie du patrimoine permet de réduire l'assiette de l'ISF après la cession.

Il peut être envisagé de démembrement les titres pour distinguer l'usufruit de la nue propriété en fonction des objectifs du dirigeant post cession.

Donner du sens à son patrimoine avec la philanthropie

Dès lors que les besoins primaires de la famille sont assurés dans le temps, consacrer une partie du patrimoine à une mission altruiste ou culturelle contribue à pérenniser des valeurs auxquelles le dirigeant est attaché, et qui produiront leurs effets au-delà de lui à travers sa fondation ou fonds de dotation.

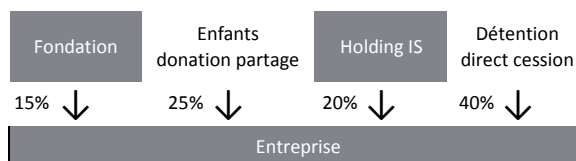
Cet outil peut avoir une mission d'intérêt général propre pilotée par l'entrepreneur et sa famille, ou bien participer à des actions collectives de plus grande ampleur auxquelles la fondation familiale s'associe.

C'est aussi l'occasion de réunir la famille dont les membres peuvent mener des parcours divergents, et qui se retrouvent autour d'une cause commune noble partagée par tous.



John Matos Crash Untitled spray on canvas-61x61cm 2014

Schéma de cession avec fondation



Une telle structure peut être mise en place au cours de la vie de l'entrepreneur, en bénéficiant d'un certain nombre d'avantages fiscaux (IR et ISF) liés aux dons versés au cours des années. Elle n'empêche pas de réaliser en complément le schéma avant cession évoqué.

Comparaison Fondation / Fonds de dotation

	Fondation reconnue d'utilité publique	Fonds de dotation
Juridique	Journal officiel décret pris en Conseil d'Etat	Déclaration de création faite en préfecture
Création	Entre 6 et 24 mois	Entre 6 et 24 mois
Contrôle	Oui (par les ministères et le Conseil d'Etat)	Non
Dénomination	"Fondation" (l'utilisation de ce mot est réservée aux fondations reconnues d'utilité publique + liberté dans le choix)	Liberté de choix
Statuts	Statuts proposés par le Conseil d'Etat, avec peu de marge de manœuvre	Libre
Modification des statuts	Conseil d'administration. Approbation nécessaire par l'autorité de tutelle	Selon les statuts
Objet social	Œuvre d'intérêt général [1] et sans but lucratif [2]	Œuvre d'intérêt général et sans but lucratif
Dotation initiale	Selon le Conseil d'Etat (avis du 13 mars 2012), un million et demi d'euros	"Dotations en capital" (sans montant minimum)
Capacité juridique	Donations et legs et détenir des immeubles "nécessaires" à l'objet de la fondation	Donations et legs et détenir tout type de biens, y compris des immeubles de rapport
Fiscalité (éligibilité des dons aux réductions d'impôts - Mécénat)	IR / IS / ISF	IR / IS
Direction	Représentants Etat	Libre
Contrôle administratif	Droit de visite	Le Prefet : pouvoir général de surveillance
Désignation obligatoire d'un commissaire aux comptes	Oui	Oui (à partir de 10 000 euros de recettes annuelles)

[1] Il s'agit d'une notion évolutive selon les besoins, à un moment donné, de la collectivité publiques. Pour faire simple, "ce qui dépasse l'intérêt individuel des fondateurs".

[2] La notion de non-lucrativité suppose, au plan civil, que les bénéfices de la structure ne soient pas distribués entre ses membres. Cette notion ne doit pas être confondue avec la notion de non-lucrativité au plan fiscal.

PACTE DUTREIL, UN OUTIL INCONTOURNABLE

Il existe dans le paysage fiscal français un moyen efficace pour réduire de plus de 80% le coût d'une transmission d'entreprise. Cette mesure qui existe depuis 2003 demeure encore trop confidentielle chez les chefs d'entreprise.

**STEPHANE
ABSOLU**
DIRECTEUR
PÔLE EXPERTISE
PATRIMONIAL



/ 16

Le pacte Dutreil ou Engagement de Conservation Collectif de Titres (ECCT) permet de bénéficier d'un abattement de 75% sur la valeur des titres de société dès lors qu'on engage dans le pacte au moins 20% du capital pour les sociétés cotées et 34% du capital pour les sociétés non cotées. Les membres signataires du pacte peuvent être des personnes physiques et des personnes morales.

Pacte Dutreil signé ou réputé acquis : des modalités à respecter

Dans le cadre de la régularisation d'un pacte Dutreil, un certain nombre de conditions avant la transmission (décès ou donation) doivent être remplies, et en premier lieu la signature d'un engagement collectif, d'une durée d'au moins 2 ans, valable au jour de la transmission.

Des conditions sont également à respecter après la transmission : poursuite de l'engagement collectif (si la donation ou le décès interviennent avant la fin), engagement individuel d'une durée de 4 ans et exercice d'une fonction de direction à titre effectif toute la durée de l'engagement collectif et d'une durée de trois ans à compter de la transmission par l'un des signataires du Pacte.

Sont exclues du dispositif les sociétés de gestion d'un patrimoine immobilier et mobilier. Concernant les holdings, seules les holdings animatrices effectives de leur groupe peuvent bénéficier d'un pacte. Pour les holdings non

animatrices, il reste cependant envisageable qu'un engagement pris par la société holding et un autre associé porte directement sur les titres de la société d'exploitation, avec une conservation des titres de participation pendant 6 ans et avec des participations inchangées à chaque niveau d'interposition pendant toute la durée du pacte. Seule la participation dans la société d'exploitation bénéficiera alors de l'exonération.

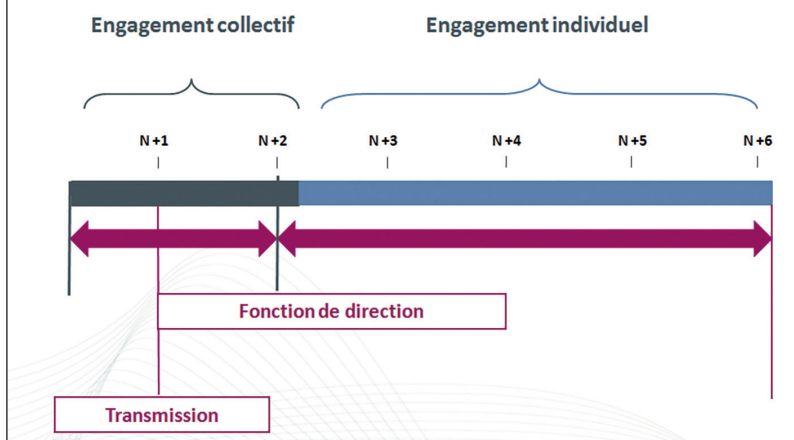
En dehors de la régularisation d'un pacte Dutreil, il existe un engagement collectif «réputé acquis» pour ceux qui n'ont pas préparé leur transmission, moins souple et moins efficace que le pacte évoqué ci-dessus. Deux conditions sont requises : le défunt ou donateur et son conjoint doivent détenir les titres de la société et respecter les seuils de détention de 20% ou 34% depuis au moins deux ans et le défunt ou donateur et son conjoint doivent exercer leur activité professionnelle principale (société IR) ou l'une des fonctions de direction (société IS) depuis plus de deux ans le jour où la transmission est réalisée.

Un inconvénient majeur réside dans l'exclusion des personnes morales, ainsi un engagement réputé acquis ne peut pas trouver à s'appliquer en cas d'interposition d'une société holding.

De la même manière, il vient récemment d'être confirmé que les titres issus d'augmentation de capital ne peuvent bénéficier de la réduction de 75% si le contribuable se prévaut d'un pacte Dutreil réputé acquis.

Pacte Dutreil

Récapitulatif chronologique



L'engagement réputé acquis est ainsi surtout utile en cas de décès accidentel. La régularisation d'un pacte Dutreil, par acte sous seing privé ou par acte notarié, nous semble être la stratégie la plus efficace pour anticiper la transmission d'une entreprise, surtout si elle doit être familiale.

Le paradis fiscal français existe

Le « pacte Dutreil » couplé avec une donation-partage permet d'assurer une transmission familiale de l'entreprise à un ou plusieurs enfants sans pour autant rompre l'égalité avec d'autres enfants non repreneurs. En effet, en cas de donation-partage, avec ou sans soulte, dans le cadre d'un pacte Dutreil, le régime de faveur est maintenu, sous réserve du respect de l'engagement individuel de conservation par l'attributaire des titres qui les apportera généralement à une société holding. L'apport en société, pendant la période d'engagement individuel ne remet pas en cause le régime de faveur si les conditions suivantes sont remplies : le capital de la société holding doit être détenu en totalité par les héritiers, donataires ou légataires bénéficiaires de l'exonération ; la société bénéficiaire de l'apport doit conserver les titres apportés jusqu'à l'expiration de l'EICT (4 ans) ; enfin les héritiers, donataires ou légataires conservent les titres reçus en contrepartie de l'apport jusqu'à l'expiration de

l'EICT ; enfin, la société bénéficiaire de l'apport doit avoir pour objet exclusif la gestion des participations dans la société exploitante.

Le schéma offre un autre avantage supplémentaire dans l'hypothèse d'une donation en pleine propriété de titres bénéficiant d'un engagement de conservation, les droits de donation bénéficient également d'une réduction de 50%.

A titre d'exemple : la donation en pleine propriété de titres pour une valeur de 1M€ par un chef d'entreprise à ses deux enfants génère un coût de 150 000 €, **soit 15% de l'actif transmis** (hors frais de notaire). Ce coût est rapporté à **3% (30 000 €)** avec un pacte Dutreil.

Nous ne pouvons dans ces conditions que conseiller à tout entrepreneur d'envisager la signature d'un pacte Dutreil. Le faible coût de mise en oeuvre justifie cette stratégie de précaution.

Nos convictions

- Par précaution, signez un ou plusieurs pacte Dutreil (abattement de 75% de la valeur des titres),
- Souscrivez un pacte Dutreil plutôt que de compter sur le pacte réputé acquis,
- Utilisez le pacte pour une transmission familiale si les conditions sont réunies et bénéficiez d'un régime très favorable.

COMMENT SORTIR LA TRÉSORERIE DISPONIBLE DE VOTRE ENTREPRISE ?

Vous avez accumulé de la trésorerie disponible dans une société soumise à l'impôt sur les sociétés et vous souhaitez l'appréhender ? Distribution de dividendes ou réduction de capital, que choisir ?

VALERIE CHAYS
DIRECTRICE
ASSOCIEE
DIJON



Ces dernières années, les sociétés ont laissé croître dans leurs bilans, une trésorerie importante que certains dirigeants souhaiteraient appréhender. Deux solutions s'offrent à eux : la distribution de dividendes et la réduction de capital.

Jusque là, les opérations de rachat de ses propres titres par une société (réduction de capital), relevaient d'un régime fiscal mixte et complexe (mélange de fiscalité sur revenus de capitaux mobiliers et sur les plus-values de cession) qui limitait ce choix. Le nouveau régime (décision rendue par le Conseil Constitutionnel le 20 juin 2014) a le mérite de la simplicité puisqu'il rejoint la fiscalité des plus-values de cession de valeurs mobilières, ce qui relance le débat dividendes/réduction de capital.

Des régimes fiscaux différents

1/ La distribution de dividendes

Les dividendes distribués aux associés personnes physiques sont imposés au barème progressif de l'impôt sur le revenu, après application d'un abattement de 40% ainsi qu'aux prélèvements sociaux au taux de 15,5% sur

Pour les dirigeants TNS qui se verseraient un dividende supérieur à 10% du montant du capital social, la quote-part excédant le seuil de 10% est assujetti aux charges sociales au taux moyen d'imposition de 35%.

100% de l'assiette. Il en résulte un taux d'imposition maximum de 42,5% (hors contribution sur les hauts revenus).

Notons que depuis le premier janvier 2013, la société qui procède à une distribution doit notamment, lors du versement, opérer un prélèvement forfaitaire de 21% (prélèvement non libératoire) qui est considéré comme un acompte sur l'impôt sur le revenu dû et assurer le paiement des prélèvements sociaux.

2/ Réduction de capital

Pour les personnes physiques, les sommes perçues au titre de la réduction de capital entrent dans le patrimoine privé et sont imposées selon le régime des plus-values de cession de valeurs mobilières et droits sociaux. Ainsi les plus-values réalisées sont fiscalisées au barème progressif de l'impôt sur le revenu, après application d'un abattement pour durée de détention de 50% pour les titres détenus depuis plus de 2 ans et de 65% pour les titres détenus depuis plus de 8 ans. Fiscalité à laquelle il convient d'ajouter les prélèvements sociaux au taux de 15,5%. **Il en résulte un taux d'imposition marginal maximum de 31,25%, hors contribution sur les hauts revenus.**

Nos convictions

- ▶ Privilégiez la réduction de capital quand elle est possible,
- ▶ Retenez que cette opération ne peut avoir qu'un caractère exceptionnel,
- ▶ Faites-vous accompagner par des conseils pour valider cette stratégie.

Il existe par ailleurs un mécanisme d'abattement renforcé qui s'applique pour les cessions de titres de PME souscrits ou acquis dans les dix ans de la création de la société, pour les cessions de titres des dirigeants de PME prenant leur retraite, et pour les cessions au sein d'un groupe familial (participation supérieure à 25%). Cet abattement est égal à 85% pour les titres détenus depuis au moins 8 ans.

Ainsi, l'imposition globale varie en fonction de la durée de détention des titres annulés et peut dans certains cas être réduite **à un taux marginal de 22,25%**.

Sauf dans le cas d'une réduction de titres détenus depuis moins de 2 ans (100% de la plus-value sera réintégréable dans sa globalité au barème de l'impôt sur le revenu), les opérations de rachats de titres sont donc fiscalement plus favorables aux contribuables que la distribution de dividendes.

Des conditions de mise en oeuvre

Plusieurs critères doivent être pris en considération :

La répartition du capital de la société

Si le dirigeant ne détient pas 100% des titres de sa société et souhaite appréhender tout ou partie de la trésorerie de son entreprise, la distribution de dividendes a pour effet de répartir la trésorerie proportionnellement à la participation des différents actionnaires. Le choix de la réduction permet de concentrer la sortie de trésorerie sur un seul actionnaire mais produit un effet dilutif qui va réduire la position capitalistique de l'associé concerné. L'optimisation fiscale ne peut donc pas être le seul critère de choix.

Si le dirigeant détient 100% du capital de l'entreprise : la réduction de capital n'entraînera aucun effet dilutif. Par contre l'administration fiscale pourrait y voir un motif d'abus et remettre en cause l'opération : il faudra donc motiver la réduction par un autre motif que fiscal (objectif patrimonial par exemple : transmission ou acquisition d'un bien).

La valeur des titres rachetés

Il convient de valoriser les titres de la société au juste prix afin de ne pas donner l'opportunité à l'administration de remettre en cause l'opération. Une sous-estimation

Attention !

Les réductions de capital entraînent la remise en cause du report d'imposition relatif à l'article 150 OB TER, sauf en cas de donation préalable, réalisée 18 mois avant la réduction.

pour limiter la dilution en présence d'autres actionnaires par exemple ne serait donc pas judicieuse.

Quelques situations pouvant justifier une réduction de capital

Il y a des conditions propices pour envisager une réduction de capital :

- Des associés minoritaires qui veulent sortir,
- Un associé majoritaire ayant apporté des fonds propres importants au démarrage de la société,
- Une société sans résultat distribuable,
- Une transmission familiale,
- L'attribution en nature à un associé d'un immeuble détenu par la société à l'IS.

Une fois encore, la fiscalité ne fait pas tout mais dès lors que les conditions sont réunies, la sortie de trésorerie par la réduction de capital offre de réels avantages.



MadC acrylique et aquarelle sur toile dim 120x220cm année 2015

IMMOBILIER PROFESSIONNEL : INVESTIR EN DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ

L'entrepreneur peut avoir recours au schéma de démembrement pour investir dans des locaux et bénéficier de ses avantages à condition de respecter certaines règles.

**ISABELLE
BRUNSART**
DIRECTRICE
ASSOCIEE
REIMS



Le dirigeant de PME qui envisage d'acquérir un bien immobilier pour l'exploitation de son entreprise a la possibilité de recourir au démembrement de propriété afin de bénéficier à la fois des avantages des sociétés soumises à l'impôt sur le revenu et de celles soumises à l'impôt sur les sociétés. Il va acheter, à titre privé, la nue-propriété du bien immobilier (environ 60% de la valeur de l'actif), de son côté la société d'exploitation utilisatrice du bien acquiert l'usufruit temporaire sur une durée à déterminer (entre 12 et 20 ans en général).

Il convient préalablement dans ce type de schéma de mesurer les conséquences du démembrement pour valider l'opportunité de cette stratégie.

Pendant la période de détention de l'usufruit temporaire du bien immobilier

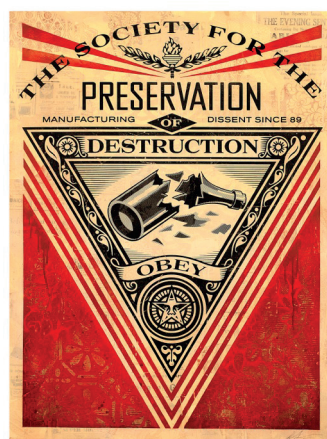
Le dirigeant nu-propriétaire ou la SCI qui achète la nue propriété, ne sera pas imposé puisqu'il ne touche pas les revenus de la location du bien immobilier acquis. Si un crédit a été contracté pour l'acquisition de cette nue-propriété, les frais financiers correspondants peuvent être déduits d'autres revenus fonciers.

L'usufruitier (la société exploitante du dirigeant) acquiert un droit qui pourra être amorti sur la durée de l'usufruit dans les comptes de la société. Si la société d'exploitation emprunte pour son acquisition, elle

supporte une charge de remboursement d'un montant inférieur à celui d'un loyer. Ce point est une condition impérative pour sécuriser le schéma d'un point de fiscal et du droit des sociétés.

Le bénéfice de l'opération pourra être distribué au dirigeant (s'il est l'unique actionnaire), ce qui lui servira éventuellement à faire face au remboursement de l'emprunt souscrit pour l'acquisition de la nue-propriété.

Il est à noter que pendant la durée du démembrement, ce schéma n'interdit pas la vente du bien immobilier, un déménagement de la société d'exploitation avec location du bien immobilier ou cession de l'usufruit temporaire.



Shepard collage
et mixte sur carton
112 x 76 cm

A l'expiration de la période de démembrement

A l'expiration de l'usufruit temporaire sur le bien immobilier, le nu-propiétaire devient automatiquement plein propriétaire. Le bien immobilier pourra éventuellement être revendu, en exonération totale de plus-values au-delà d'une durée de détention de 30 ans, qui est calculée à partir de la date d'acquisition de la nue-propiété.

Il pourra être également conservé par le dirigeant d'entreprise dans le cadre d'un complément de revenus ou faire l'objet d'une donation, qui effacera la plus-value.

Précautions à prendre

Le contribuable a certes le choix de la solution la moins imposée mais comme la plupart des techniques d'optimisation fiscale, il est nécessaire d'être vigilant afin que le schéma ne tombe pas sous le coup de l'abus de biens sociaux, de l'acte anormal de gestion ou encore de l'abus de droit.

Si la réponse ministérielle *Straumann du 5 mai 2009* n'estime pas par principe que ce type de montage constitue un abus de bien social, ce n'est que sous la condition d'une réalité économique de l'opération. Et il devrait en être de même s'agissant des notions d'acte anormal de gestion et d'abus de droit.

Nos convictions

- Réalisez impérativement une étude préalable chiffrée comparant les différents schémas,
- Privilégiez le démembrement quand celui-ci est possible et réalisable dans de bonnes conditions,
- Faites vous accompagner par un professionnel pour la réussite et la sécurisation de votre projet.

En d'autres termes, il est indispensable :

- Que la société d'exploitation trouve un intérêt économique à l'acquisition de l'usufruit temporaire par rapport à un loyer,
- Que la durée et la valeur de l'usufruit temporaire et de la nue-propiété de la structure immobilière soient justifiées et justifiables,
- Que les frais d'acquisition soient équitablement répartis,
- Qu'une convention de démembrement soit prévue entre les parties,
- Et enfin, que l'opération n'ait pas un but exclusivement fiscal.

Il est à noter qu'il n'est pas toujours possible d'opérer à l'acquisition concomitante de l'usufruit temporaire et de la nue-propiété. Seuls les biens vendus par une société IS ou par un organisme territorial peuvent être acquis de cette manière, ce qui imposerait le recours au démembrement de parts sociales de SCI qui relève d'un autre schéma.

Comparaison chiffrée de la valorisation finale (acquisition en pleine propriété versus démembrement)

Acquisition d'un immeuble neuf à 500 000 € et un loyer de 45 000 € HT, durée de démembrement de 15 ans et revente du bien 25 ans plus tard.

	Valeur au terme	Classement
	Plus value = 1%/an	Plus value = 1%
Acquisition en direct ou via une SC (IR)	711 920 €	2
Acquisition par une société (IS)	611 491 €	3
Acquisition en démembrement immeuble	831 707 €	1

7 CONSEILS POUR BIEN ANTICIPER LA TRANSMISSION DE SON ENTREPRISE

50% des entrepreneurs ne préparent pas la transmission de leur entreprise. C'est une des causes principales des échecs dans ce domaine.

CELINE LEMONNIER
DIRECTRICE
ASSOCIEE
CAEN



Au regard de notre expérience depuis 25 ans, l'anticipation est à l'évidence un facteur de réussite pour organiser la transmission de son entreprise. D'autant qu'en France, le fisc est un associé incontournable de cette étape importante de la vie du chef d'entreprise. Alors que faire pour réussir l'un et contourner l'autre ?

Le temps, tu prendras

On ne le répètera jamais assez, le temps est l'allié du patrimoine : il faut attendre 8 ans pour bénéficier de l'abattement sur la plus value de 65%, voire de 85% en cas de départ à la retraite ; 8 ans aussi pour obtenir la fiscalité la plus faible (7,5%) sur un contrat d'assurance vie ; 15 ans entre deux donations pour retrouver les abattements et la progressivité totale du barème des droits ; seulement 2 ans d'existence pour une holding et bénéficier de la fiscalité avantageuse sur les titres participations ; 6 ans pour bénéficier de l'abattement de 75% de réduction sur la valeur des titres inscrits dans un pacte Dutreil...

Il n'est pas besoin d'en rajouter pour comprendre qu'une transmission bien préparée passe par une réflexion en amont pour combiner dans le temps les meilleures optimisations fiscales.

Un audit patrimonial, tu t'imposeras

Pas d'optimisation sans audit patrimonial ! Construire son avenir en fonction de ses choix de vie, avec des objectifs patrimoniaux clairement définis, constitue une étape qui doit

être actualisée régulièrement : la vie et les hommes changent et il est important de vérifier l'adéquation des stratégies avec les besoins que doit servir son patrimoine. La cohérence d'une organisation patrimoniale limite les erreurs dans les solutions et les placements choisis.

Ton régime matrimonial, tu feras évoluer

Le premier acte patrimonial est sans aucun doute le choix du régime matrimonial : c'est lui qui fixe la ligne de partage des actifs entre conjoints. Par exemple, une donation sur un bien propre d'un conjoint bénéficie d'un abattement de 100 000 € par enfant ; sur un bien commun, l'abattement est de 200 000 € (deux donateurs). A chaque étape de la vie, revoir son régime pour l'adapter est l'assurance de faciliter une future transmission du patrimoine.

Un Pacte Dutreil, tu souscriras

Tout dirigeant dont la taille d'entreprise représente un enjeu patrimonial devrait avoir souscrit un ou plusieurs pactes Dutreil ! Avec 75 % d'abattement sur la valeur des titres en cas de donation ou de décès, c'est plus de 80 à 85% de droits économisés. Certaines conditions doivent être remplies et pour bénéficier de la plus grande souplesse, il est préférable d'organiser avant les échéances concernées, la donation ou le décès.

Des donations, tu feras

La donation-partage avant la cession ou la transmission facilite le partage du patrimoine

en optimisant la fiscalité : avec un abattement de 100 000 € par enfant et par parent, un couple avec 3 enfants peut donner 600 000 € en pleine propriété ou 1 200 000 € (à 60 ans) en nue propriété sans payer de droit. La tranche à 20% permet de donner jusqu'à 552 000 € en ligne directe par enfant, soit 3 310 000 € (pleine propriété) avec 3 enfants.

En outre, la donation partage purge la plus value sur les titres dont la fiscalité est souvent supérieure à 30%. Il est toujours possible de garder l'usufruit et de donner la nue propriété pour s'assurer le contrôle et les revenus sur les biens donnés. Il est souhaitable de faire une partie de donation sur plusieurs générations pour éviter de payer des droits à chaque succession...

Ta holding, tu auras

Apporter des titres à une société holding permet de bénéficier d'une fiscalité plus intéressante au moment de la cession : soit dans le cadre d'un apport cession avec la contrainte de remployer 50% des actifs dans un bien économique, soit dans le cadre des titres de participation (détention supérieure à 2 ans) avec une fiscalité réduite à 4%. Cette solution permet dans le cadre d'une future gestion patrimoniale d'échanger la fiscalité sur les revenus (45% maxi + 15,5%) avec une fiscalité sur les sociétés limitée à 33,3%.

Dans des contrats d'assurance vie, tu prendras date

L'assurance vie est le placement préféré des Français. Il convient de rappeler qu'elle constitue une enveloppe de transmission fiscalement favorable : abattement de 152 500 € par bénéficiaire et fiscalité plafonnée à 31,5% au-delà de 700 000 €. Les possibilités de gestion sont devenues avec le temps plus nombreuses : du fond en euros qui offre rendement (en baisse ces dernières années), liquidité et sécurité aux options de gestion (stop loss, écrêtage des plus values, investissement programmé...) en passant par la diversité des contrats (français ou luxembourgeois), les scénarios ne manquent pas. Prendre date 8 ans avant la cession, c'est s'assurer d'une fiscalité réduite à 7,5 % contre 35% sur un nouveau contrat.

Avec ces quelques clés succinctement présentées, une bonne combinaison des différents

Nos convictions

- Anticipez les échéances en vous projetant après la transmission,
- Prenez date avec les enveloppes qui se bonifient avec le temps,
- Utilisez tous les moyens que la législation met à votre disposition pour réduire la fiscalité,
- Faites vous accompagner par une équipe de conseillers expérimentés.

« outils » patrimoniaux et une équipe de conseils de qualité, la préservation, la valorisation et la transmission d'un patrimoine professionnel peut se réussir en France sans pour autant courir sous d'autres cieux.



Nasty-Acrylique et spray sur bombes aérosol comprimées 101x66cm

123VENTURE, ACTEUR MAJEUR DU CAPITAL-INVESTISSEMENT

Fort de 15 ans d'expérience, 123Venture est aujourd'hui un acteur incontournable du financement des entreprises en France et en Europe.



XAVIER ANTHONIOZ
PRÉSIDENT
DU DIRECTOIRE



Quel est la spécificité de votre société ?

Nous sommes une société de gestion indépendante spécialisée sur les classes d'actifs dites «alternatives» comme le capital-investissement (non coté) et l'immobilier. Nous permettons à des clients privés d'investir dans des projets d'entreprise. Ainsi, depuis plus de 15 ans, le Groupe 123Venture a déjà déployé 1 milliard d'euros au capital d'environ 200 PME ambitieuses et participe au dynamisme de l'économie réelle. Nous accompagnons les entrepreneurs à différents stades de maturité de leurs sociétés : à leur création, dans leur phase de croissance ou encore lors de leur transmission. Concernant nos thématiques d'investissement, nous privilégions depuis quelques années les PME/ETI offrant une certaine visibilité de leurs revenus et présentes sur des secteurs ayant une forte capacité de résistance aux ralentissements économiques comme les secteurs du tourisme (hébergement, restauration, loisirs), des séniors (EHPAD, résidences), de la santé (laboratoires, pharmacies,...), des énergies renouvelables ou encore de l'immobilier.

Quel est votre rôle aux cotés de Cyrus ?

Notre rôle consiste à mettre à la disposition de Cyrus et de ses clients des solutions d'investissement innovantes, avec des horizons de placement, des cadres fiscaux et des objectifs de performance adaptés aux différents environnements de marché. Ainsi, nous proposons à ses clients une gamme riche permettant de réduire leur fiscalité (IR/ISF), d'optimiser la fiscalité d'une holding suite à une cession (Apport/Cession

et Dutreil) ou bien encore de faire face à la baisse des taux et des rendements en proposant des solutions de diversification patrimoniale plus spécifiques (FCPR/FPCI ou Club deal).

Quelle est votre actualité ?

Elle est très riche, tant sur le plan de la gestion que sur le plan de notre offre ! Nous venons de déployer 15 M€ d'investissements au mois de septembre dans des PME de secteurs diversifiés comme l'hôtellerie, les EHPAD, les crèches et la promotion immobilière. Du côté des cessions, nous venons de finaliser la vente de notre participation dans l'opérateur de campings haut-de-gamme Sandaya (rachetée par le fonds Apax) ou encore celle de la société AM Froid, leader du froid industriel et commercial en Ile-de-France, cédée au groupe industriel ENGIE (Ex-GDF-Suez).

Enfin concernant notre offre, nous proposons actuellement à nos clients privés plusieurs fonds investis au capital de PME/ETI françaises ainsi que quelques opportunités d'investissement en direct au capital de sociétés (club deals).

123Venture en chiffres

- ▶ 1,2 milliard d'euros sous gestion
- ▶ 65 000 clients privés
- ▶ 107 sociétés en portefeuille

NEXTSTAGE^{AM}

NextStage^{AM} est un des pionniers et un acteur majeur du capital développement pour accompagner des entrepreneurs de talent en France et en Europe, et investir dans des Entreprises de Taille Moyenne (ETM). Actif à travers plusieurs véhicules de placement (FIP, FCPI, FCPR, FPCI et holding d'investissement), NextStage^{AM} est avant tout un « investisseur entrepreneurial » de long terme.

Parlez- nous en quelques mots de NextStage^{AM} ?

J'ai fondée NextStage^{AM} après les événements de 2001 avec Jean-David Haas et nous détenons avec les associés-gérants, Nicolas de Saint Etienne et Vincent Bazi, 75% du capital. Le solde est aujourd'hui détenu, à parité, par Artémis, la holding financière du groupe Pinault et Amundi. Nous avons levé depuis la création 487 M€.

Notre société de gestion est donc indépendante, agréée par l'AMF depuis 2002. Nous sommes ainsi l'un des pionniers et leaders du capital développement en France. Notre stratégie d'investissement est sélective puisque nous investissons dans un nombre limité d'ETM (Entreprises de Taille Moyenne réalisant un chiffre d'affaires entre 10 et 500M€), françaises et européennes, toutes innovantes sur leur marché, auxquelles nous apportons une expertise entrepreneuriale d'investisseur et une expérience opérationnelle forte. NextStage^{AM} accompagne dans la durée ces entreprises, non cotées (75%) et cotées sur Alternext et Euronext B et C (25%). Nous leur apportons les moyens d'accélérer leur développement pour devenir des « Championnes » de leurs marchés, en renforçant leur capacité d'innovation, tant en France qu'à l'international, par croissance interne et/ou externe.

Quel est votre rôle aux côtés de Cyrus ?

Nous apportons l'opportunité aux clients de Cyrus d'investir et d'accompagner ces entrepreneurs d'ETM, qu'il est difficile d'aborder quand on n'est pas un professionnel.

A travers les différents supports fiscaux (FCPI, FIP) et non fiscaux (FCPR, FPCI, holding d'investissement et bientôt par l'intermédiaire de l'assurance-vie), chacun peut ainsi trouver avec son conseiller le meilleur investissement qui correspond à ses objectifs. Nous entretenons avec nos partenaires comme Cyrus, une relation humaine et de proximité afin d'être toujours en phase avec les besoins des investisseurs.

Quelles sont les valeurs qui soutendent votre action ?

Depuis 2006, nous sommes fortement investis dans le développement de l'écosystème entrepreneurial, à travers notre engagement dans le « G20 des Entrepreneurs », « Citizen Entrepreneurs » et « France 2020 ».

Pour tirer avantage de la 3^{ème} révolution industrielle, les grandes gagnantes seront les ETM de croissance, rentables, agiles et capables grâce aux talents de leurs entrepreneurs, de se positionner dans l'économie du 21^{ème} siècle en respectant les quatre tendances de fond : la valeur de nos émotions et une expérience client génératrice d'inspiration, de désir et de loyauté, l'économie « à la demande et du partage », l'omni présence d'Internet dans tout type d'industrie et l'économie positive (ou croissance verte) au sein des filières de retraitement, de la gestion des ressources ou du conseil aux entreprises.

Notre métier est d'accompagner ces entrepreneurs de talent à la tête d'ETM françaises et européennes en phase de croissance, dans un esprit de partenariat stratégique et opérationnel.



GREGOIRE SENTILHES
PRESIDENT NEXTSTAGE^{AM}
DE CITIZEN ENTREPRENEURS ET
DU G20 DES ENTREPRENEURS
POUR LA FRANCE



NextStage^{AM} en chiffres

- 487M€ Montant des fonds levés
- 61 PME cotées et non cotées en portefeuille
- 2 Md€ de Chiffre d'affaires (PME du portefeuille)
- 19 000 clients particuliers

CÉDER SON ENTREPRISE AVANT L'ÂGE LÉGAL DE DÉPART À LA RETRAITE

Tout les dirigeants ne peuvent pas céder leur entreprise au moment de l'âge de la retraite : ne plus avoir d'activité professionnelle avant cette date peut avoir un impact sur les pensions qui seront perçues au moment de la liquidation des droits.

ALINE CHOLET
CONSULTANTE
RETRAITE



/ 26

Cet impact est réel quand l'arrêt d'activité intervient quelques années avant de prendre sa retraite et qu'aucun revenu d'activité ne vient valider les trimestres nécessaires pour liquider les pensions au taux plein, c'est-à-dire sans décote.

Prenons l'exemple d'un chef d'entreprise d'une petite entreprise, né en juin 1965, qui souhaite arrêter son activité le 30 juin 2022 à 57 ans. Il a commencé à travailler en septembre 1988 après avoir effectué son service militaire. Sa rémunération jusqu'en 2004 était l'équivalent d'un plafond annuel de la Sécurité Sociale et à partir de 2005 de trois plafonds annuels. Pour partir à la retraite au taux plein à l'âge légal de 62 ans, il lui faudra avoir acquis 169 trimestres.

En arrêtant son activité à 57 ans et en liquidant ses droits à la retraite à l'âge légal de 62 ans, le 1^{er} juillet 2027, notre dirigeant aura acquis 142 trimestres, soit 27 trimestres manquants. Ses pensions mensuelles seraient d'environ 2 250 € net. En liquidant au taux plein à 67 ans, ses pensions mensuelles seraient d'environ 2 940 € net, soit une différence de 8 280 € net par an.

L'affiliation à l'assurance volontaire vieillesse

L'assurance volontaire vieillesse permet de continuer à se constituer des droits à la retraite en cas d'un arrêt d'activité professionnelle alors que l'âge légal de départ à la retraite n'est pas atteint. Elle permet de valider tous les trimestres pour les années concernées pendant l'affiliation à cette assurance. Au moment de liquider les droits à la retraite, les années d'assurance volontaire vieillesse seront comptées à hauteur du revenu sur lequel ont été calculées les cotisations.

Dans notre cas, la dernière rémunération de notre dirigeant étant de 115 848 €, la cotisation sera calculée sur la base du plafond de Sécurité Sociale, base de cotisation maximum. Le taux de cotisation est à ce jour de 17,65%, soit une cotisation annuelle de 6 816 €.

En cotisant à l'assurance volontaire vieillesse, à partir du 1^{er} janvier 2023 (l'affiliation devant se faire au plus tard 6 mois après l'arrêt d'activité), le dirigeant continuera ainsi d'acquérir des trimestres et à 62 ans, ses pensions seraient d'environ 2 810 € net. Et en cotisant jusqu'à avoir acquis ses 169 trimestres, ses pensions seraient de 3 210 € net au 1^{er} octobre 2029, à 64 ans et 3 mois.

En revanche, l'assurance volontaire pour un ancien salarié ne donne droit à aucun point de retraite complémentaire à l'Arrco-Agirc. A noter, l'ancien dirigeant devra dans tous les cas prévoir sa couverture maladie.

Nos convictions

- Faire un audit retraite est indispensable, même pour un entrepreneur,
- Envisager une stratégie d'investissement 15 ans avant la cessation d'activité afin de générer des revenus complémentaires.

La reprise d'une activité réduite

La rémunération pour acquérir un trimestre est de 150h au SMIC, soit 1 450,50 € en 2016. Nous avons estimé qu'en reprenant une activité professionnelle avec une rémunération annuelle de 10 000 €, notre dirigeant pourrait ainsi continuer à se constituer des droits à la retraite et valider ses 4 trimestres par an.

En termes de pensions, suivant le statut choisi, à 62 ans les pensions seraient d'environ 2 700 € à 2 800 € net. La reprise d'une activité permet également de maintenir sa couverture maladie.

Arrêter son activité professionnelle avant l'âge de la retraite a un réel impact en termes de revenus futurs mais aussi en termes de protection sociale. Il est donc important d'anticiper cette question.



JonOne serigraphie sur papier Arches 83x76-2014-ed60ex

UN SEMINAIRE POUR LES ENTREPRENEURS

Cyrus Conseil propose un séminaire aux entrepreneurs et à leurs conseils pour anticiper l'organisation de la transmission de leur entreprise.

**FREDERIC
COSIMI**
ASSOCIE
CONSULTANT
GESTION DE FORTUNE



Depuis 27 ans, Cyrus Conseil accompagne les chefs d'entreprise dans l'organisation de leur transmission afin d'optimiser la gestion de leur patrimoine professionnel et privé. Cette expérience nous permet de constater plusieurs comportements récurrents.

La peur du cédant

Le plus répandu est le syndrome de peur post-cession que connaissent beaucoup de chefs d'entreprise au moment où ils cèdent en n'ayant pas ou mal anticipé cette étape. Confrontés, avec nos partenaires avocats, experts-comptables, notaires ou consultants en fusion acquisition, à ces tensions anxiogènes du dirigeant-cédant, nous les avons analysées pour mieux les identifier et les comprendre.

Il en ressort que le problème majeur est la crainte du vide de l'après-cession. Le chef d'entreprise quitte l'environnement qu'il maîtrise : connaissance des risques de son activité, statut reconnu de chef d'entreprise, appartenance à des réseaux sociaux et économiques... Il aborde brutalement un monde nouveau pour lui, celui de la gestion de patrimoine avec un capital plus ou moins important. Il subit une rupture psychologique avec le retour à « l'anonymat » et un changement de rythme de vie. L'absence d'information et de préparation et donc de visibilité, provoque légitimement un trouble et un stress chez le dirigeant pouvant aller jusqu'au blocage de la cession ou de la transmission. Combien de fois des cessions d'entreprise ont échoué, malgré de bonnes conditions économiques, juridiques et fiscales, du fait de la peur du cédant ? Cette dimension psychologique est donc aussi importante dans le processus de cession que la cession de l'entreprise elle-même.

On relève des questions récurrentes du dirigeant cédant. Que faire de tout cet argent ? Comment assurer le bien-être de ma famille ? Quel nouveau statut mettre en place pour « continuer à exister » ? Comment mon capital va-t-il pouvoir assurer son train de vie ? Comment optimiser une fiscalité confiscatoire ? Protection de la famille, plan de trésorerie, rentabilité des capitaux investis, fiscalité des revenus et ISF, statut social, transmission aux enfants, et réalisation personnelle de nouveaux projets de vie sont autant de sujets qui doivent trouver des réponses dans des stratégies réfléchies avant la cession.

Anticiper pour mieux céder

Fort de ces constats, il est apparu que ceux qui prenaient le temps d'acquiescer au préalable une vision de leur vie post-cession et une connaissance de leur futur environnement patrimonial et social franchissaient plus facilement le cap de la transmission ou de la cession de leur entreprise. L'acquisition de connaissances en gestion de patrimoine par le dirigeant cédant va lui permettre :

- De porter un diagnostic sur sa situation et de comprendre les conséquences fiscales, économiques, juridiques, sociales et familiales de la cession de l'entreprise,
- D'envisager les stratégies d'optimisation, cohérentes et ayant du sens au regard d'objectifs clairement définis,
- De connaître les différents marchés pour investir ses capitaux, leurs fonctionnements ainsi que les moyens pour y avoir accès dans les meilleures conditions,
- De bâtir une stratégie patrimoniale globale, optimisée et durable, au service de ses choix de vie. Le cédant sera capable alors de se projeter dans

l'après cession, d'élaborer son projet personnel en adéquation avec ses objectifs, de décider de la stratégie patrimoniale pour lui et sa famille.

Le séminaire Entrepreneur a été créé pour aider les entrepreneurs et leurs conseils désireux de mieux appréhender la cession de l'entreprise (à un terme de 6 mois à 2 ans) dans sa dimension humaine et patrimoniale. Il se

déroule sur 2 journées à Paris (au siège social de Cyrus Conseil) autour de 3 modules de 4h. Avec ce séminaire, le futur cédant pourra se projeter dans l'avenir de façon éclairée et positive, son seul stress à gérer sera celui de la négociation de la vente de son entreprise !

« Plus les hommes seront éclairés, plus ils seront libres » Voltaire.

Coup de coeur

Né dans l'espace public, le Street Art ou Art Urbain, est un des plus récent mouvement artistique contemporain. Grâce à cette tribune libre, les artistes réalisent des oeuvres chargées des messages les plus divers, esthétiques, politiques, revendicatifs, solidaires, égocentriques... Ils utilisent pour cela de très nombreuses techniques comme l'aérosol, le pochoir, les autocollants, la mosaïque ou les projections photos et vidéo.

De la rue au musée, après être passé dans les galeries d'art, le Street Art ne s'embarrasse pas du formalisme. Il est complexe et multiple. Omniprésent dans notre quotidien, avec les interventions directes sur les murs de nos villes, mais aussi par les agences de communication qui ont su récupérer très vite son style et ses images, il devient compliqué de faire la part des choses entre les artistes originaux, dans les deux sens du terme, et les autres suiveurs.

Cyrus Conseil continue à soutenir la création et les œuvres contemporaines avec une nouvelle exposition. Celle-ci est composée d'œuvres provenant de deux importantes collections privées constituées dès la fin des années 80 par deux passionnés, professionnels de l'art, qui ont pu ainsi découvrir, côtoyer et accompagner ces jeunes artistes devenus depuis des stars de l'art contemporain. Le visiteur, connaisseur ou béotien, trouvera dans ces illustrations la matière à satisfaire sa curiosité et sa culture au travers d'œuvres historiques des artistes les plus emblématiques de ce courant international.



Nasty-Acrylique et spray sur bombes aérosol comprimées 93x80cm

A propos de la galerie Brugier-Rigail

Créée en 2001 par Eric Brugier et Laurent Rigail, la galerie Brugier-Rigail présente une sélection d'œuvres éclectiques, d'artistes et de courants qui ont marqué ou marqueront le monde de l'art. La ligne esthétique de la galerie est atypique : à la fois « Urban Art » avec les premiers artistes de ce mouvement tels que JonOne, John Matos Crash, LA II (Angel Ortiz), Nick Walker, Shepard Fairey, Miss Tic, Guy Denning ou encore Nasty. La galerie assure également la promotion de jeunes

artistes tels que MadC, Cédric Taling ou Gilbert Petit, guide et conseille en matière de création et gestion de collection. Elle s'attache aussi à représenter différents courants des années 70 et 80, des artistes aussi variés que Bernar Venet, Claude Viallat, Jean-Michel Pradel-Fraysse, Rancillac, Keith Haring, Robert Combas... Eric Brugier et Laurent Rigail, galeristes engagés, sont eux-mêmes collectionneurs et souvent les premiers acheteurs des jeunes artistes. Ils les accompagnent et les soutiennent dans leurs démarches artistiques.

Ce magazine est illustré en collaboration avec Barter et la Galerie Brugier-Rigail

INVESTIR DANS SES PASSIONS, UNE FOLIE ?

En tout entrepreneur se cache un passionné. La passion ne fait pas toujours bon ménage avec la stratégie patrimoniale et pourtant, elle peut être à l'origine d'investissements rentables et peu coûteux en fiscalité.

**STEPHAN
CHENDEROFF**
DIRECTEUR
COMMUNICATION



Une fois que le patrimoine est bien organisé (juridiquement et fiscalement) et bien investi, pourquoi ne pas se faire plaisir et tenter de concilier passion et rendement patrimonial ? L'occasion de donner du sens à son patrimoine et de partager un intérêt commun avec d'autres membres de sa famille.

6 règles pour bien investir

- Identifier une vraie passion (car elle va vous prendre un peu de votre temps) pour y trouver du plaisir,
- Valider que cette passion peut aussi être un investissement réaliste voire rentable,
- Diversifier ses passions et ses actifs quand c'est possible,
- Se faire conseiller par des experts reconnus et sérieux,
- Se fixer une limite d'investissement : éviter de dépasser 10 à 15% de son patrimoine,
- Inscrire ses investissements dans votre stratégie patrimoniale globale,

4 principes à intégrer

- **L'investissement passion est un placement risqué (pas de rendement élevé sans risque élevé).** S'il constitue une diversification d'actifs, il est souvent assimilé à un placement dynamique, sans rendement, mais dont la plus-value est le plus souvent décorrélée des marchés financiers. Mais il est soumis aussi à son propre marché qui peut être sensible aux fluctuations.
- **L'investissement passion peut être accessible dès 5 000 euros.** Contrairement aux idées reçues, vous pouvez acquérir avec une somme raisonnable une photographie d'un artiste connu, une œuvre contemporaine d'un

artiste prometteur, une voiture à restaurer qui se valorisera dans le temps.

• **Se faire conseiller pour valider l'actif et payer le juste prix.** Vérifiez d'abord, grâce aux « catalogues raisonnés » ou avec un expert reconnu, l'authenticité de l'œuvre ou du bien et ensuite assurez-vous de ne pas surpayer : seule une connaissance de l'artiste et du marché peut éviter le mauvais choix.

• **La fiscalité ne peut être un critère suffisant.** Les œuvres d'art sont aujourd'hui exonérées d'ISF. En l'absence d'indication d'une date et d'un prix d'achat, la cession de ces biens est soumise à une taxation forfaitaire (6%) calculée sur le prix de vente de l'objet. Dans le cas contraire il est possible d'opter pour le régime d'imposition des plus values des biens meubles (taxation à 19%), sachant que les gains sur les œuvres d'art sont aujourd'hui exonérés après la 22 année de détention. Ainsi le bénéfice de la taxation forfaitaire à 6% du prix de vente est intéressante lorsque la plus-value est trop lourdement imposée ou lorsqu'on ne peut établir depuis quand on détient l'œuvre.

Quelques « investissements passion »

• **La voiture de collection**, pour les amateurs de belles mécaniques. En France, 60 000 voitures de collection environ sont immatriculées. L'investissement varie non seulement en fonction de leur rareté mais aussi de leur esthétique.

Afin de réussir votre investissement, il faut :

- Bien évaluer l'investissement net d'un tel achat (assurance, pièces de rechange, consommation, entretien, etc.),

- Se faire conseiller par un expert reconnu,
- Consulter des revues spécialisées pour suivre les tendances,
- Rencontrer d'autres passionnés.

• **L'objet de collection** (montres, œuvres d'art, livres anciens...). L'objet de collection et l'œuvre d'art constituent des investissements prisés, bénéficiant d'un rendement attractif et particulièrement efficace pour réduire votre ISF, ces biens étant intégralement exonérés.

• **Le monument historique**, pour amateur de vieilles pierres, avec l'esprit châtelain. C'est un art de vivre et il ne faut pas avoir peur de gérer un chantier de rénovation. C'est un investissement qui permet la constitution d'un patrimoine immobilier patrimonial de qualité avec des avantages fiscaux : à la condition d'ouvrir votre château à des visites payantes, les revenus tirés des visites entrent dans la catégorie des revenus fonciers et il vous est donc possible de déduire 75% des charges foncières et 100% des travaux subventionnés. Egalement, en présence d'un déficit foncier provenant de cet immeuble, ce dernier s'imputera sur votre revenu global.

• **Les forêts** représentent à ce jour un marché de 1,2 milliard d'euros. Achat de parts de GFF, de parcelles pour profiter d'une hausse de la valeur, d'une forêt entière pour vendre le bois, la demande est forte et l'offre faible. Très tendance écologique, cet investissement nécessite toujours un bon conseil.

Vous pouvez déduire de votre impôt sur le revenu, sous conditions, 18% du prix d'acquisition (terrain ou parts de Groupement Forestier) avec une limite à 11 400 euros pour un couple.

75% de la valeur des bois et forêts (là encore, sous conditions notamment d'entretien) sont exonérés d'ISF et de droits de succession.

• **Le vin.** L'investissement se fait sur un portefeuille de grands crus, souvent achetés en primeurs et revendus quelques années plus tard permettant de dégager une plus-value. Il est possible d'investir par le biais de plateforme de conseils comme Cavissima ou UWine. Vous bénéficiez de l'exonération de la plus-value au moment de la cession si la valeur de la bouteille est inférieure à 5 000 euros, sinon

l'imposition au titre de l'IR est de 19%, plus les prélèvements sociaux à 15,5%.

Comme les bijoux et les meubles, les bonnes bouteilles se déclarent et constituent donc un actif taxable au titre de l'ISF.

• **Le cheval de course.** Du 4 roues aux 4 pattes afin de remporter des gains de course. L'achat de poulain et yearling ou en part de cheval est possible, les gains dégagés dans le cadre des courses sont alors versés en fonction du pourcentage de détention et ne sont pas taxés au titre de l'impôt sur le revenu. Différentes écuries proposent cet investissement et vous conseilleront sur le trotteur ou galopeur qui conviendra à votre budget.

• **La restauration** pour les gourmands. Rappelons que c'est d'abord un métier ! Ce secteur est en plein essor chez les investisseurs amateurs de gastronomie. La convivialité et l'émotion partagée constituent un attrait qui ne doit pas occulter la nécessité d'être très bien accompagné dans le conseil et les associés qui vont gérer votre investissement.

Il existe bien d'autres investissements passion : il est important que votre choix reste avant tout un choix personnel avec une vocation patrimoniale et axé sur un actif de marché ouvert (Cf. les manuscrits anciens) dont la cotation reste objective.

La fiscalité ne doit être qu'un plus qu'il faut prendre en compte dans les objectifs alloués à votre investissement : plus-value, transmission, rendement. Alors faites vous plaisir !



Shepard,
fairey collage
et mixte sur
bois 61 x 46 cm

Donnons ensemble du sens à votre patrimoine



Gestion Privée
Gestion de Fortune
Family Office

www.cyrusconseil.fr