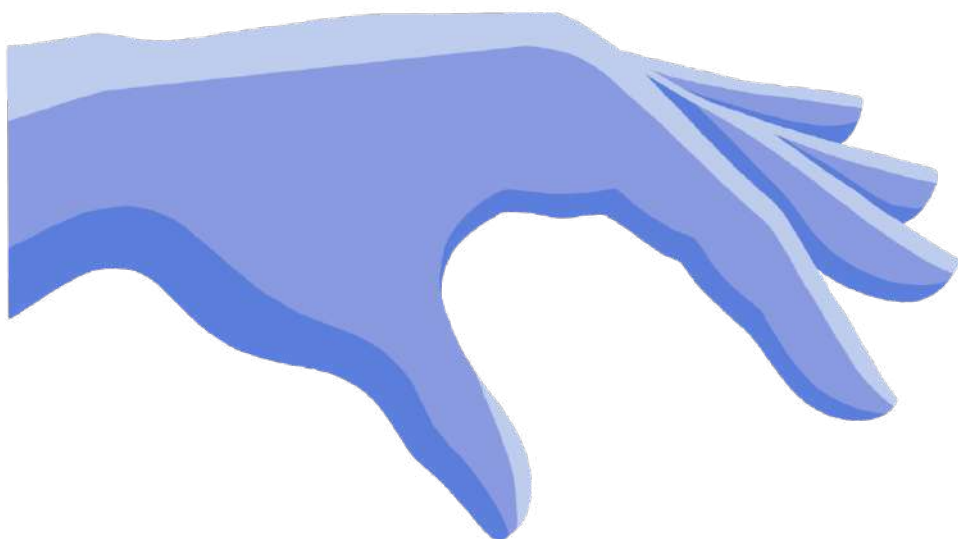


Cession d'entreprise



Édito

1. Préparer la vente

Auditer sa situation personnelle	5
Auditer son entreprise	5
Valoriser son entreprise	6

2. Le processus de vente

Négocier et préparer une lettre d'intention	7
Préparer un protocole d'accord	8-9
Closing et accompagnement de l'acquéreur	9

3. Les formalités liées à la vente 10

4. Les implications juridiques 11

5. Les implications sociales

Le sort des contrats de travail	12
• Continuité des relations contractuelles	12
• Maintien des droits des salariés	13
Le sort du statut collectif	14
• Le sort des conventions et accords collectifs	14
• Le sort des usages d'entreprises et engagements unilatéraux de l'ancien employeur	15

6. Les implications fiscales et patrimoniales

Vendre une entreprise individuelle	16
• Imposition des bénéfices de l'entreprise cédée	16
• Imposition des plus-values	16
• TVA	17
• Contribution économique territoriale	17
• Droits d'enregistrement	18
• Alléger la fiscalité lors de la transmission de son entreprise	18
Vendre des titres de société	19
• Imposition de la plus-value	20-22
• Alléger la fiscalité lors de la cession de titres	22

ÉDITO

Nouveau projet professionnel, retraite, restructuration...
Les motivations qui poussent à vouloir céder son entreprise
sont diverses et propres à chaque chef d'entreprise.

Une cession doit suivre un processus structuré afin de respecter
les étapes et les formalités obligatoires, ce qui nécessite
de la **préparation**, de **l'organisation**, de la **rigueur** et du **temps**.

Autrement dit : une cession d'entreprise ne s'improvise pas !

Entre les conséquences **patrimoniales, fiscales** et **sociales**,
l'accompagnement par un professionnel de confiance
est un atout majeur qui facilitera cette période de transition,
aussi bien pour le cédant que pour le repreneur : parce qu'une entreprise
représente des capitaux, mais aussi des heures de travail et d'investissement,
il apportera un **regard objectif et neutre** qui permettra de traiter au mieux un tel projet.

*Quelles sont les étapes d'une cession d'entreprise ? Comment la préparer ?
Quelles en sont conséquences juridiques, fiscales et sociales ?*

1 PRÉPARER LA VENTE

Auditer sa situation personnelle

Avant même d'envisager de transmettre votre entreprise, prenez le temps de



vous interroger sur vos **attentes personnelles et sur celles de votre entourage** :
pourquoi vendre, comment anticiper cette vente, comment assurer la pérennité de l'entreprise, etc. ?



réfléchir à la **qualité de l'éventuel repreneur** :
un proche volontaire pour prendre la suite, un salarié, une tierce personne, un concurrent ?

Cette étape sera aussi l'occasion de réaliser une **étude patrimoniale** (anticipation d'une éventuelle transmission de patrimoine, étude et impact du régime matrimonial le cas échéant, etc.).

Auditer son entreprise

La 1^{re} étape consiste à réaliser un **audit approfondi** de l'entreprise afin de déterminer :



Ses atouts



Ses points faibles



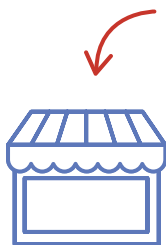
Sa valeur

Pour obtenir un état des lieux le plus complet possible, le diagnostic devra aborder au minimum les aspects **comptables, productifs, économiques, financiers, humains, organisationnels, juridiques et sociaux** de l'entreprise cédée, sans oublier d'auditer les **perspectives de développement de l'activité**.

Concrètement, cet audit aura pour objectif de faire un état des lieux précis de la **situation de l'entreprise** et de son **environnement juridique, financier, économique, patrimonial, social et fiscal**.

Valoriser son entreprise

L'étape concomitante consistera à déterminer la valeur de l'entreprise, selon l'option retenue, qu'il s'agisse d'évaluer :



le fonds de commerce

ou



les titres de la société

Fixer le prix d'une entreprise, c'est non seulement prendre en compte **sa valorisation**, mais aussi **l'offre et la demande sur le marché**.

De nombreux paramètres doivent être pris en compte :



La situation géographique de l'entreprise



La conjoncture économique, financière et réglementaire



L'état des lieux financier, juridique, comptable et fiscal de l'entreprise



L'état des lieux décisionnel et managérial



Les perspectives de développement, etc.

L'APPORT DU PROFESSIONNEL...

Si chaque entrepreneur a nécessairement une idée de la valeur de son entreprise, il est conseillé d'en confier l'estimation à **un professionnel**, ce qui sera en outre un **gage de sérieux** pour les potentiels repreneurs qui peuvent ainsi compter sur sa **neutralité** et sa **connaissance du terrain**.

2 LE PROCESSUS DE VENTE

Négocier et préparer une lettre d'intention

La **lettre d'intention** est le document rédigé par le repreneur dans lequel il expose les principales conditions de reprise. Elle permet de **fixer un cadre** pour les négociations à venir, d'instaurer un calendrier en ce sens et de donner au repreneur une période d'exclusivité.

La plupart des lettres d'intention reprennent les informations suivantes :



Une description de l'entreprise cédée



Le prix d'achat proposé



Le cas échéant, les modalités de révision du prix en fonction du résultat des audits réalisés par l'acquéreur (garantie d'actif et de passif, crédit-vendeur, earn-out, conditions suspensives, etc.)



Le délai prévu pour réaliser la vente



Une clause de confidentialité limitée dans le temps

Préparer un protocole d'accord

À l'issue des négociations, vendeur et acquéreur devront s'entendre sur un **protocole d'accord**.

ATTENTION !

Le protocole d'accord n'est pas encore l'acte de vente : pour autant, il formalise déjà un **engagement ferme et définitif** du vendeur et de l'acquéreur de procéder à la vente, dans les termes prévus par le protocole et sous réserve de la levée des conditions suspensives.

Comme la lettre d'intention, le protocole comporte généralement les éléments suivants :



L'identité du vendeur
et de l'acquéreur



Le prix



La description de
l'entreprise vendue

Les engagements respectifs des 2 parties :

Engagement de vendre
pour le vendeur



Engagement d'acheter au prix
convenu pour l'acquéreur



Les conditions suspensives :
obtention d'un financement
par l'acheteur, réalisation
d'un audit, etc.



Le calendrier de la
transmission



Les garanties destinées à pallier
la défaillance de l'acquéreur,
notamment en cas de
non-paiement du prix



Différentes clauses : clause de juridiction, clause de non-concurrence, clause de collaboration du vendeur pendant quelques mois à l'issue de la transmission, etc.



Les conditions de reprise de l'activité (sort des contrats clients et fournisseurs, des garanties, des contrats de travail, etc.)

La reprise des modalités de révision du prix négociées au moment de la lettre d'intention, par exemple :



La garantie d'actif et de passif : elle permet de sécuriser le repreneur en engageant le cédant sur l'exactitude des informations qu'il a fournies (la garantie de passif permet de se prémunir d'une découverte de dette antérieure à la vente tandis que la garantie d'actif permet de se protéger d'une perte de valeur d'un élément de l'entreprise)



La clause d'earn out : elle permet de réviser le prix en fonction des performances futures de l'entreprise

Closing et accompagnement de l'acquéreur

L'acte de vente est souvent assorti d'un « **acte d'accompagnement** », c'est-à-dire d'un engagement du vendeur d'**accompagner** et de **former** le repreneur pendant quelques mois, dont les conditions et modalités doivent être anticipées.



3 LES FORMALITÉS LIÉES À LA VENTE

Une fois les éventuelles conditions suspensives levées et l'acte de cession définitif signé, les parties doivent accomplir un certain nombre de formalités afin de rendre opposable l'opération et de la déclarer auprès des différents organismes concernés (**formalités de déclarations, d'enregistrement et de publication de la cession**).

LE RÔLE DES CONSEILS

La réalisation des formalités est répartie entre le vendeur et l'acquéreur. Cependant, le rôle du conseil se poursuit jusqu'à la clôture complète du dossier, c'est-à-dire jusqu'à la réalisation des **formalités postérieures à la cession**. Cela permet aux parties de s'épargner des formalités techniques et chronophages, de se concentrer sur le déroulement concret de leur projet et de se prémunir de tout oubli ou d'un dépassement des délais.



4 LES IMPLICATIONS JURIDIQUES

Une entreprise, c'est avant tout **des contrats** : assurance, fournisseurs, clients, bailleur, matériel, etc. Un dossier sérieux doit passer par un travail de listing des contrats en cours, dont les contrats de travail sont un cas particulier.

*Quels contrats peuvent être repris par le repreneur ?
Sous quelles conditions ? Selon quelles formalités ?*

Un inventaire précis des contrats doit être effectué,
et notamment les contrats suivants selon les cas de figure :



Contrats clients et fournisseurs



Contrats de sous-traitance, le cas échéant



Contrats d'assurance



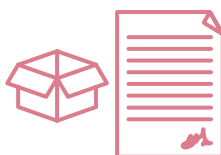
Contrats bancaires



Contrats relatifs à la propriété intellectuelle



Contrat de bail



Contrat de location du matériel,
de l'outillage, des véhicules, etc.

Un **inventaire précis** des moyens d'exploitation devra également être effectué :
état du matériel et éventuelle vétusté, étendue des garanties prévues,
existence ou non d'un contrat de garantie, etc.

Un audit des éventuels **litiges ou contentieux** devra également être établi.

5 LES IMPLICATIONS SOCIALES

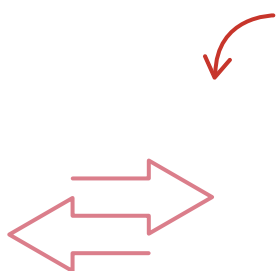
Parce qu'elle entraîne un changement d'employeur, la cession totale ou partielle de l'entreprise entraîne des effets non-négligeables en droit social. Si, sur le plan individuel, il est évidemment question du sort des contrats de travail en cours au jour de la cession, sur le plan collectif, c'est la question du sort du statut collectif de l'entreprise cédée qui mérite d'être posée.

Le sort des contrats de travail

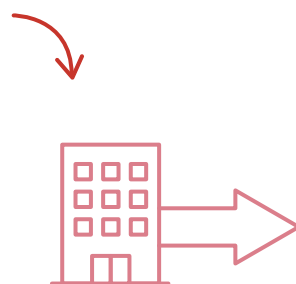
En cas de modification dans la situation juridique de l'employeur, notamment dans le cadre d'une cession d'entreprise, les contrats de travail sont **automatiquement maintenus** auprès du repreneur. On parle alors de transfert « **de plein droit** » des contrats de travail.

Continuité des relations contractuelles

La **continuité des relations contractuelles** suppose la réunion de 2 conditions cumulatives :



Le transfert d'une entité économique autonome



Le maintien de l'identité de l'entité transférée avec poursuite ou reprise de l'activité par le repreneur

Lorsque ces 2 conditions sont réunies à l'occasion d'une cession d'entreprise, le transfert effectif des contrats s'opère à la date à laquelle le cessionnaire (ou repreneur) est mis en mesure d'assurer la direction.

BON À SAVOIR

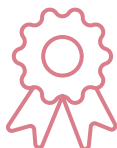
Si aucune formalité n'est requise pour ce transfert automatique des contrats de travail, notez que le cédant comme le cessionnaire doivent préalablement informer et consulter leur CSE sur la cession projetée de l'entreprise.

Dans les entreprises occupant moins de 250 salariés, cette information/consultation doit s'accompagner d'une information préalable des salariés de la vente d'entreprise, afin de permettre, le cas échéant, une reprise de celle-ci par les salariés.

Maintien des droits des salariés

Ce maintien des droits concerne **tous les salariés titulaires d'un contrat de travail** : CDI, CDD, contrat de travail à temps partiel, apprentis, travailleurs à domicile, etc. Dans l'hypothèse d'une **cession partielle de l'activité**, seuls les contrats attachés à l'activité transférée font l'objet de ce maintien.

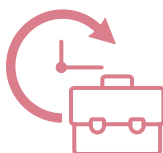
Le contrat de travail qui a fait l'objet du transfert doit s'exécuter selon les mêmes modalités d'exécution initiales. Ainsi, le salarié doit conserver :



Sa qualification



Sa rémunération contractuelle



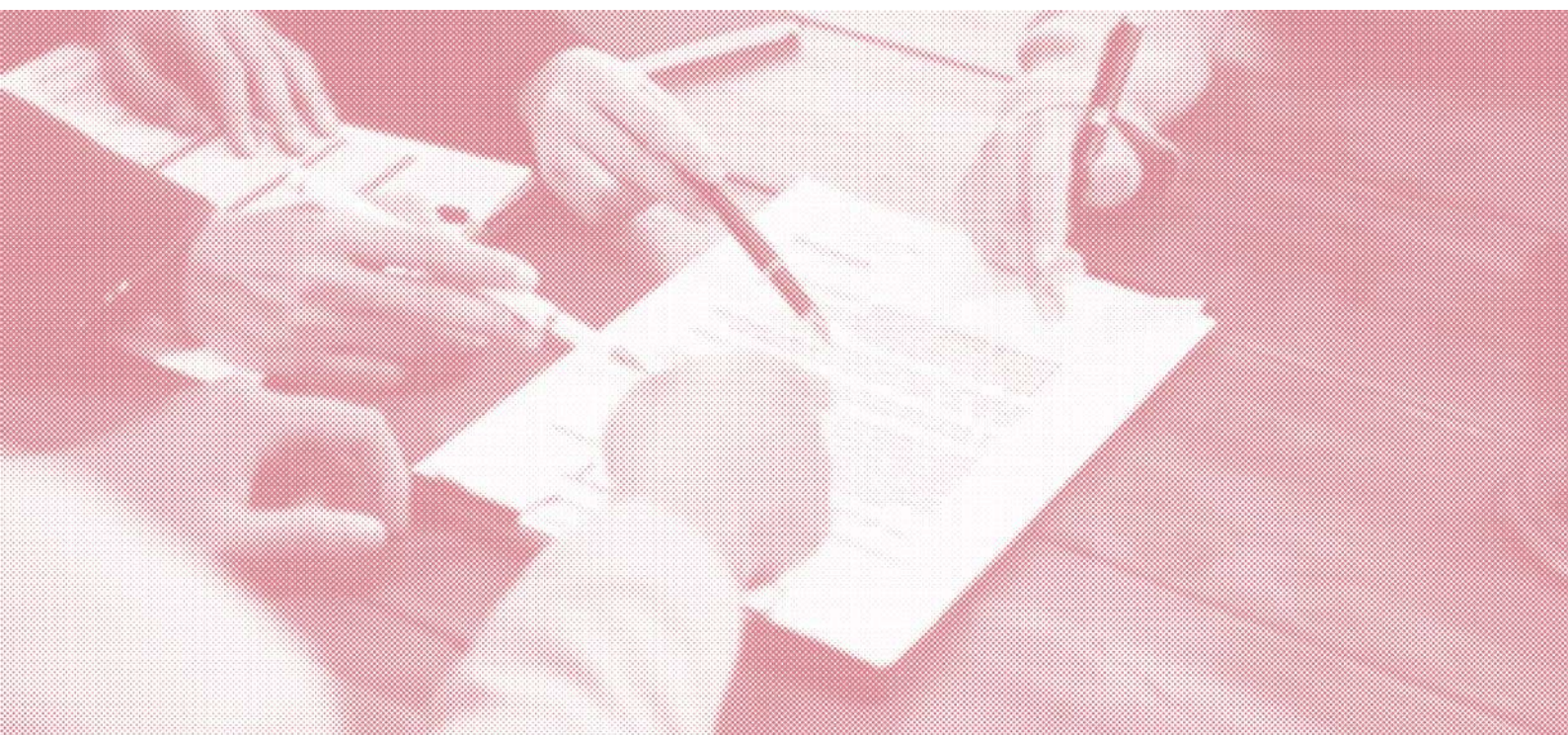
Son ancienneté acquise



Les droits attachés à sa présence ou à son ancienneté dans l'entreprise (*prime de présence, droits à congés payés, indemnité de licenciement...*)

La poursuite du contrat de travail aux mêmes conditions qu'auparavant **s'impose tant à l'employeur qu'aux salariés**.

Toutefois, cette poursuite de la relation de travail aux mêmes conditions ne s'oppose pas à ce que le nouvel employeur propose des **modifications au contrat de travail transféré**, à condition que cette modification ne constitue pas un **moyen détourné** de faire obstacle au principe de ce maintien des droits.



Le sort du statut collectif

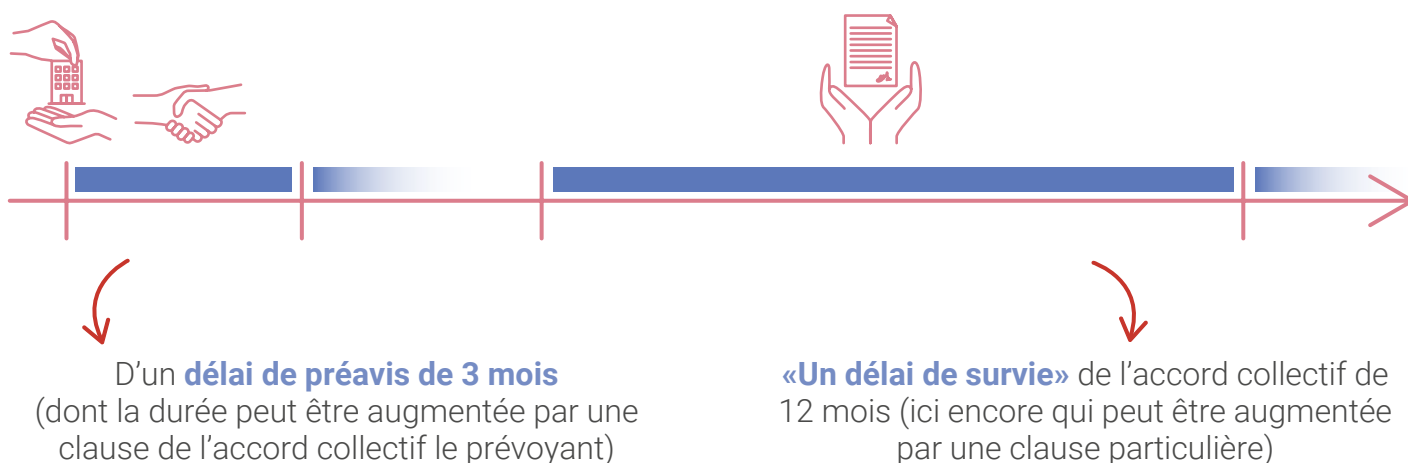
Le statut collectif de l'entreprise s'entend de toutes les conventions et accords collectifs, des usages d'entreprises, mais également des engagements unilatéraux de l'employeur.

Le sort des conventions et accords collectifs

Lors d'une cession d'entreprise, les conventions et accords collectifs en vigueur dans l'entreprise cédée sont remis en cause par l'opération de cession. Dans ce cas de figure, les anciens accords collectifs vont continuer à produire leur effet pendant un certain temps.

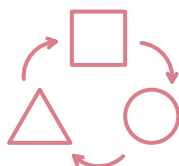
La survie provisoire des accords mis en cause

On parle alors de « survie provisoire de l'accord mis en cause », qui produit ses effets pendant **une durée de 15 mois**, composée :



Une obligation d'initier des négociations dans un délai de 3 mois à compter de la cession

Pendant la période de survie et dès la mise en cause de l'accord collectif (c'est-à-dire au jour de l'opération de cession de l'entreprise), une négociation doit obligatoirement être engagée dans un délai de **3 mois** par le nouvel employeur ou par les organisations syndicales afin :



D'adapter les accords initiaux
(on parle **d'accord d'adaptation**)



D'élaborer de nouveaux accords
(on parle **d'accord de substitution**)

La loi prévoit aussi la possibilité d'anticiper le changement de statut collectif en concluant un **accord collectif de transition**, applicable aux seuls salariés dont le contrat est transféré.

Le sort des usages d'entreprises et engagements unilatéraux de l'ancien employeur

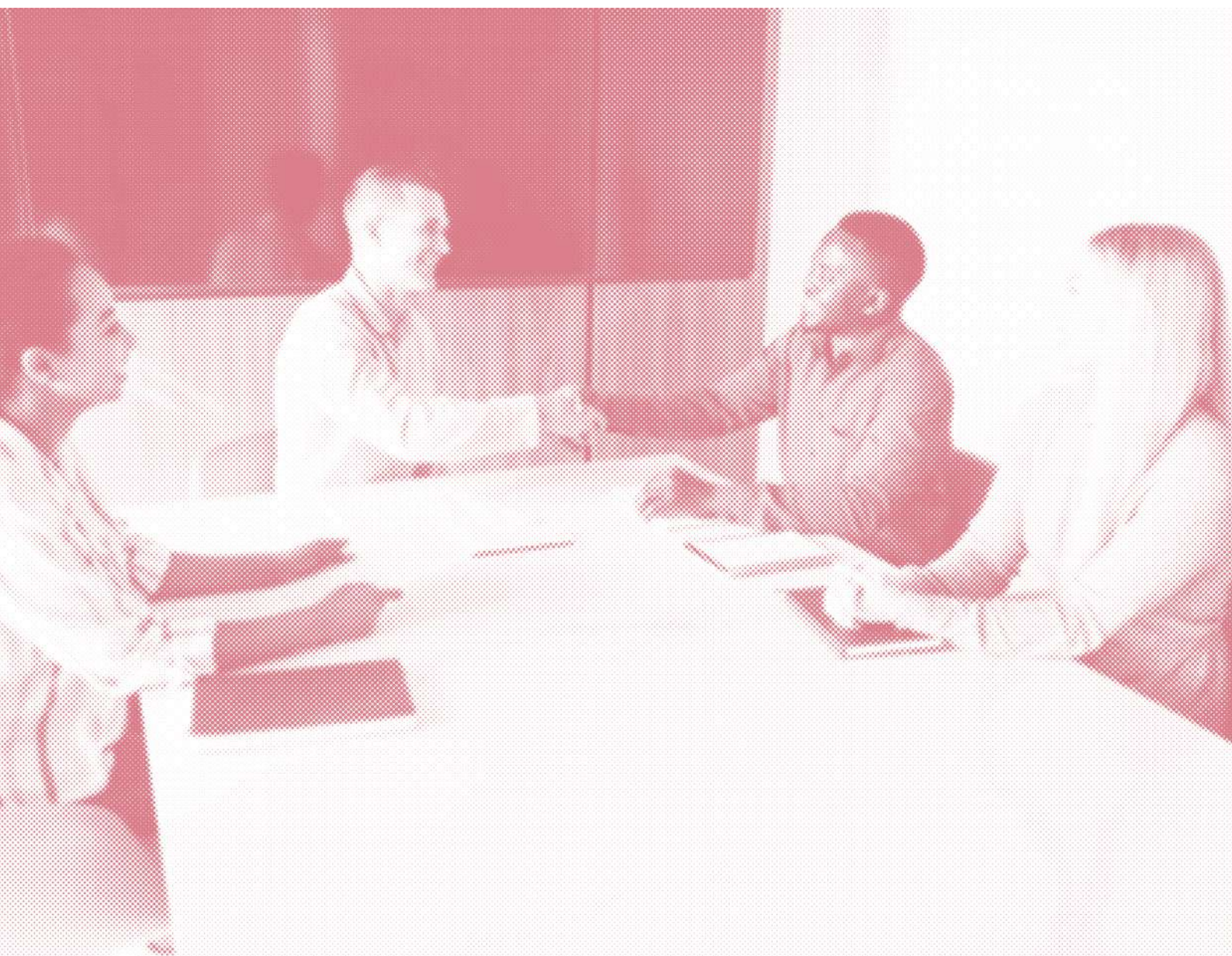
À l'occasion de la cession d'entreprise et du maintien des contrats de travail des salariés de l'entreprise cédante, ces derniers peuvent se prévaloir, chez le nouvel employeur, **des usages et engagements unilatéraux à caractère collectif** qui étaient applicables dans leur ancienne entreprise.

De la même façon, ils doivent également bénéficier des usages et engagements unilatéraux applicables chez le nouvel employeur, qui ne peut pas s'y opposer.

BON À SAVOIR

Même si elle peut être source de conflits sociaux dans l'entreprise, la différence de traitement qui résulterait de ce principe, entre les nouveaux salariés transférés et les anciens salariés présents dans l'entreprise cessionnaire a été jugée comme justifiée en raison de la réglementation ici applicable.

Arrêt de la chambre sociale de la Cour de cassation, du 30 novembre 2017, n° 16-20532, FS-P+B+R+I



6 LES IMPLICATIONS FISCALES ET PATRIMONIALES

Que la transmission porte sur une entreprise individuelle ou une société, elle engage des **mécanismes fiscaux complexes** et exige une **préparation minutieuse** pour optimiser la fiscalité de l'opération et sécuriser le projet de cession.

Vendre une entreprise individuelle

Imposition des bénéfices de l'entreprise cédée

La vente d'une entreprise individuelle s'analyse en une cessation d'activité, ce qui déclenche, *de facto*, l'imposition immédiate des **bénéfices qui n'ont pas encore été taxés, des plus-values en sursis** ou des **provisions latentes**.

Pour ce faire, le vendeur doit effectuer une déclaration de résultat dans les **60 jours suivant la publication de la cession**.

CONSEIL

Le rôle du conseil et notamment celui de l'expert-comptable est capital dans cette démarche. Pour se mettre à l'abri des éventuelles conséquences fâcheuses d'un contrôle fiscal, confier l'établissement de cette déclaration à un expert-comptable est essentiel.

Imposition des plus-values

La vente intégrale d'une entreprise s'analyse en une transmission universelle du patrimoine professionnel (TUPP). En clair, elle implique la cession de l'ensemble des biens, droits, obligations et sûretés nécessaires à l'exercice de l'activité professionnelle.

À l'occasion de la vente de l'ensemble de ces éléments, l'entrepreneur réalise soit une « **plus-value** », soit une « **moins-value** », en fonction de modalités d'imposition qui seront appréciées différemment selon que l'entreprise relève de **l'impôt sur le revenu** ou est soumise à **l'imposition sur les sociétés**.

CONSEIL

Une évaluation du coût fiscal de la vente de l'entreprise, confiée à un expert-comptable, permettra d'anticiper les conséquences fiscales de cette opération.

TVA

À l'occasion de la vente de son entreprise, l'entrepreneur doit également réaliser une **déclaration de TVA dans les 30 jours** suivant la publication de la cession. Ce délai est porté à **60 jours** si l'entreprise relève d'un régime simplifié d'imposition.

Cette déclaration doit comporter toutes les opérations qui n'ont pas encore été déclarées à la date de la cession.

Il faut ici noter que l'opération de cession d'une entreprise individuelle est **exonérée de TVA** si la vente porte sur **l'intégralité des éléments du fonds de commerce** et que **l'acquéreur est lui-même redevable de la TVA**. L'exonération s'applique alors à l'ensemble des biens et des services transmis à l'occasion de la cession du fonds.

Contribution économique territoriale

La cotisation foncière des entreprises (CFE) est due pour l'année entière par l'exploitant en place au 1^{er} janvier de l'année d'imposition. Même si l'activité est cédée en cours d'année, le cédant reste, aux yeux de l'administration fiscale, seul redevable de la CFE pour toute l'année civile.

En pratique, vendeur et acheteur peuvent convenir d'un **partage de la contribution** dans l'acte de cession. Par exemple, le nouvel exploitant peut s'engager à rembourser une partie de la CFE au vendeur, au prorata des mois restants dans l'année.

Par ailleurs, concernant la cotisation sur la valeur ajoutée (CVAE), il appartient au nouvel exploitant de remplir une déclaration 1447-C (dite déclaration initiale) **avant le 1^{er} janvier de l'année suivant celle du changement**. La déclaration doit être adressée au service des impôts des entreprises (SIE).

Dans les **60 jours qui suivent la cessation d'activité**, le vendeur doit déposer dans son espace professionnel :



La déclaration de la valeur ajoutée et des effectifs salariés

(formulaire n° 1330-SD-CVAE) si le chiffre d'affaires est supérieur à 152 500 €



La déclaration de liquidation et de régularisation

(formulaire n° 1329-DEF) si vous êtes redevable de la CVAE (cas des entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur ou égal à 500 000 €).

Droits d'enregistrement

À l'occasion de la vente d'une entreprise individuelle, l'acte de cession doit faire l'objet d'un enregistrement auprès du service des impôts compétent, lequel donne lieu au paiement de droits d'enregistrement calculés sur le prix de cession.

Le coût d'enregistrement est à la **charge de l'acquéreur**, mais rien n'empêche le vendeur de prendre une partie ou l'intégralité de ces frais à sa charge.

Alléger la fiscalité lors de la transmission de son entreprise

Certains dispositifs permettent de **réduire le montant de l'impôt dû** à l'occasion de la vente d'une entreprise individuelle parmi lesquels peuvent être cités :

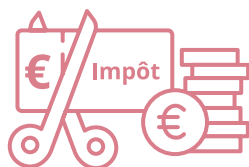


Le dispositif d'exonération totale ou partielle de plus-value en fonction du prix de cession :

ce dispositif s'applique, toutes conditions par ailleurs remplies, lors de la vente d'une entreprise dont la valeur n'excède pas 500 000 € (exonération totale) ou dont la valeur est comprise entre 500 000 € et 1 M€ (exonération partielle)



Le dispositif d'exonération en cas de départ à la retraite : ce dispositif est réservé, toutes conditions remplies, au chef d'entreprise qui vend son entreprise concomitamment à son départ en retraite



Le dispositif d'exonération en fonction des recettes : ce dispositif permet, toutes conditions remplies, de bénéficier d'une exonération totale ou partielle au titre de la plus-value réalisée dès lors que le chiffre d'affaires de l'entreprise cédée ne dépasse pas certains montants

Nature de l'activité	Exonération totale si les recettes annuelles n'excèdent pas	Exonération partielle si les recettes annuelles n'excèdent pas
Vente de marchandises, objets, fournitures, denrées, ou fourniture de logement (hors location meublée)	250 000 €	350 000 €
Prestations de services / BNC	90 000 €	126 000 €
Activité agricole	350 000 €	450 000 €
Activité agricole – cession à un jeune agriculteur	450 000 €	550 000 €

ATTENTION

Avant de prétendre au bénéfice de l'un de ces dispositifs d'exonération et pour éviter les fâcheuses conséquences fiscales liées à l'application erronée de l'un d'entre eux, il est vivement conseillé de se rapprocher de son conseil et notamment de son expert-comptable, pour valider les conditions permettant de bénéficier d'un dispositif d'allégement.

Vendre des titres de société

La vente de la société exploitée sous forme sociétaire consiste à vendre des titres détenus au sein de l'entreprise. Cette opération n'est pas sans conséquences fiscales.

ATTENTION

Ne sont visées ici que les ventes de titres détenus personnellement par le cédant. Les conséquences fiscales d'une telle opération diffèrent en cas de vente par une société holding des titres détenus au sein d'une société filiale. En toute hypothèse, recourir aux services de son conseil pour encadrer la vente est vivement conseillé.

Contrairement à la vente d'une entreprise individuelle, la vente des titres d'une société n'entraîne pas la vente de la société elle-même, **seuls les associés changent**. Dans ce cadre, le régime fiscal de la société demeure inchangé. La société continue de :



Payer l'impôt sur ses bénéfices



*Déclarer et reverser la TVA
si elle y est soumise*



*Payer chaque année la cotisation
foncière des entreprises (CFE)*



*Payer la cotisation sur la valeur ajoutée des
entreprises (CVAE) si elle y est soumise*

En revanche, le vendeur est tenu de payer l'impôt s'il constate **une plus-value**.

Il faut ici noter qu'à l'instar de la vente d'une entreprise individuelle, le vendeur sera tenu au paiement de **droits d'enregistrement**.

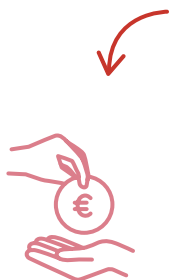
Imposition de la plus-value

Calcul de la plus-value

La plus-value dégagée à l'occasion de la vente de titres est égale à la différence entre le prix retiré de leur vente et le prix auquel ils ont été acquis.

Le prix de vente, pour les titres non cotés, correspond au prix effectivement convenu entre le vendeur et l'acheteur. Il est augmenté de toutes les charges et indemnités stipulées au profit du vendeur (comme par exemple la prise en charge d'une dette lui incombant) et diminué des frais et taxes qu'il sera amené à payer (commission d'intermédiaires, honoraires de conseil liés à l'évaluation des titres, frais de justice engagés pour le calcul du prix de vente, etc.).

Quant au **prix d'acquisition**, il faut ici retenir le prix pour lequel ces titres sont entrés dans le patrimoine du vendeur : valeur d'achat, valeur de souscription, valeur retenue pour le calcul des droits de mutation si ces titres ont été acquis par voie de donation ou de succession. Ce prix sera majoré des frais d'acquisition, ce qui minorera d'autant le montant de la plus-value imposable :



En cas d'achat, il est tenu compte des commissions, des honoraires et des droits d'enregistrement et des frais d'actes



En cas d'acquisition par voie de donation ou de succession, il est tenu compte des droits de mutation acquittés, des honoraires et des frais d'actes

LE SAVIEZ-VOUS ?

Si le vendeur a obtenu une réduction d'impôt sur le revenu pour souscription au capital des PME, le prix d'acquisition des titres de sa société doit, pour le calcul de la plus-value imposable, être diminué de la réduction d'impôt effectivement obtenue.

Si le vendeur constate une moins-value (c'est-à-dire une perte), il ne peut pas s'en servir pour diminuer, à hauteur de son montant, ses autres revenus soumis à l'impôt. Cette moins-value ne pourra s'imputer que sur des plus-values de même nature, et l'excédent de moins-value non imputé est reporté et imputé dans les mêmes conditions au titre des années suivantes jusqu'à la 10^e inclusivement.

Régime d'imposition de la plus-value

Depuis le 1^{er} janvier 2018, les plus-values de cession de titres sont soumises à l'impôt sur le revenu au titre du prélèvement forfaitaire unique (PFU), aussi appelé « **Flat Tax** », **au taux unique de 12,8 %**, auquel s'ajoutent les **prélèvements sociaux au taux de 17,2 %** (soit un taux global de **30 %**).

La Flat Tax est calculée sur la base du montant des plus-values qui subsiste après imputation des pertes (moins-values).

Si le vendeur y a intérêt, il peut renoncer à l'application de la Flat Tax en optant de façon expresse et irrévocable pour une taxation au titre du barème progressif de l'impôt sur le revenu : **les gains sont alors pris en compte dans le revenu net global pour leur montant net.**

Si les titres ont été acquis avant le 1^{er} janvier 2018 et en cas d'option pour l'imposition au titre du barème progressif, le vendeur pourra bénéficier d'abattements pour durée de détention :



L'abattement de droit commun pour durée de détention de 50 %

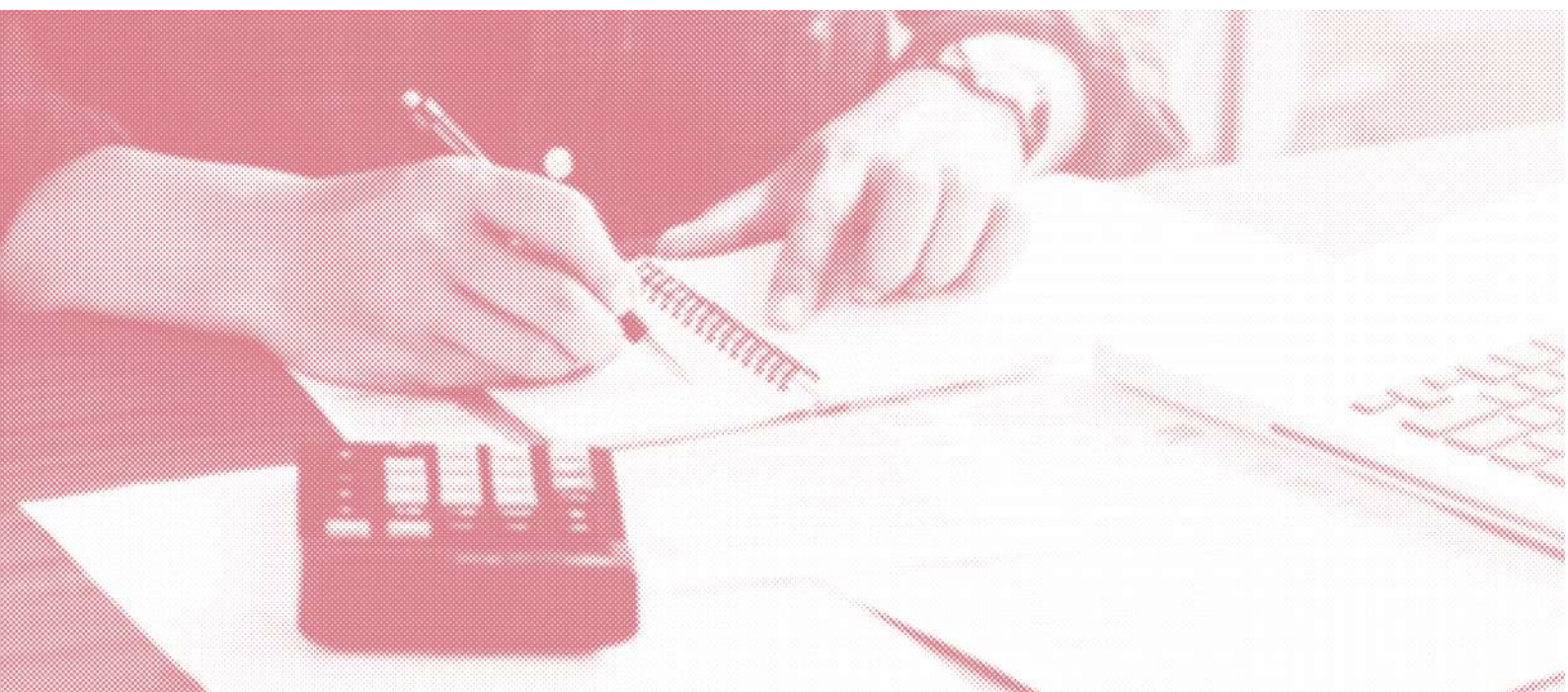
(pour les titres détenus depuis au moins 2 ans et moins de 8 ans), ou de **65 %** (pour les titres détenus depuis plus de 8 ans)



L'abattement renforcé de 50 %

(pour les titres détenus depuis au moins 1 an et moins de 4 ans), **65 %** (pour les titres détenus depuis au moins 4 ans et moins de 8 ans) ou **85 %** (pour les titres détenus depuis au moins 8 ans) applicable uniquement en cas de cession de titres de PME de moins 10 ans

Parmi les conditions à respecter pour pouvoir bénéficier de l'abattement renforcé, la PME dont les titres sont cédés ne doit pas être issue d'une opération de concentration, restructuration, extension ou reprise d'activité préexistante.



Pour une lecture plus synthétique, voici un tableau récapitulatif.

Titres achetés avant le 1 ^{er} janvier 2018	Titres achetés après le 1 ^{er} janvier 2018
Flat Tax ou sur option, application du barème progressif de l'impôt sur le revenu	Flat Tax ou sur option, application du barème progressif de l'impôt sur le revenu
Si Flat Tax : pas d'abattement pour durée de détention / CSG non déductible Si barème progressif : possibilité de faire application des abattements pour durée de détention / fraction de CSG déductible	Si Flat Tax : pas d'abattement pour durée de détention / CSG non déductible Si barème progressif : pas d'abattement pour durée de détention / fraction de CSG déductible

Alléger la fiscalité lors de la cession de titres

Certains dispositifs permettent d'alléger la fiscalité applicable lors de la vente de titres de société, ce qui est notamment le cas de :



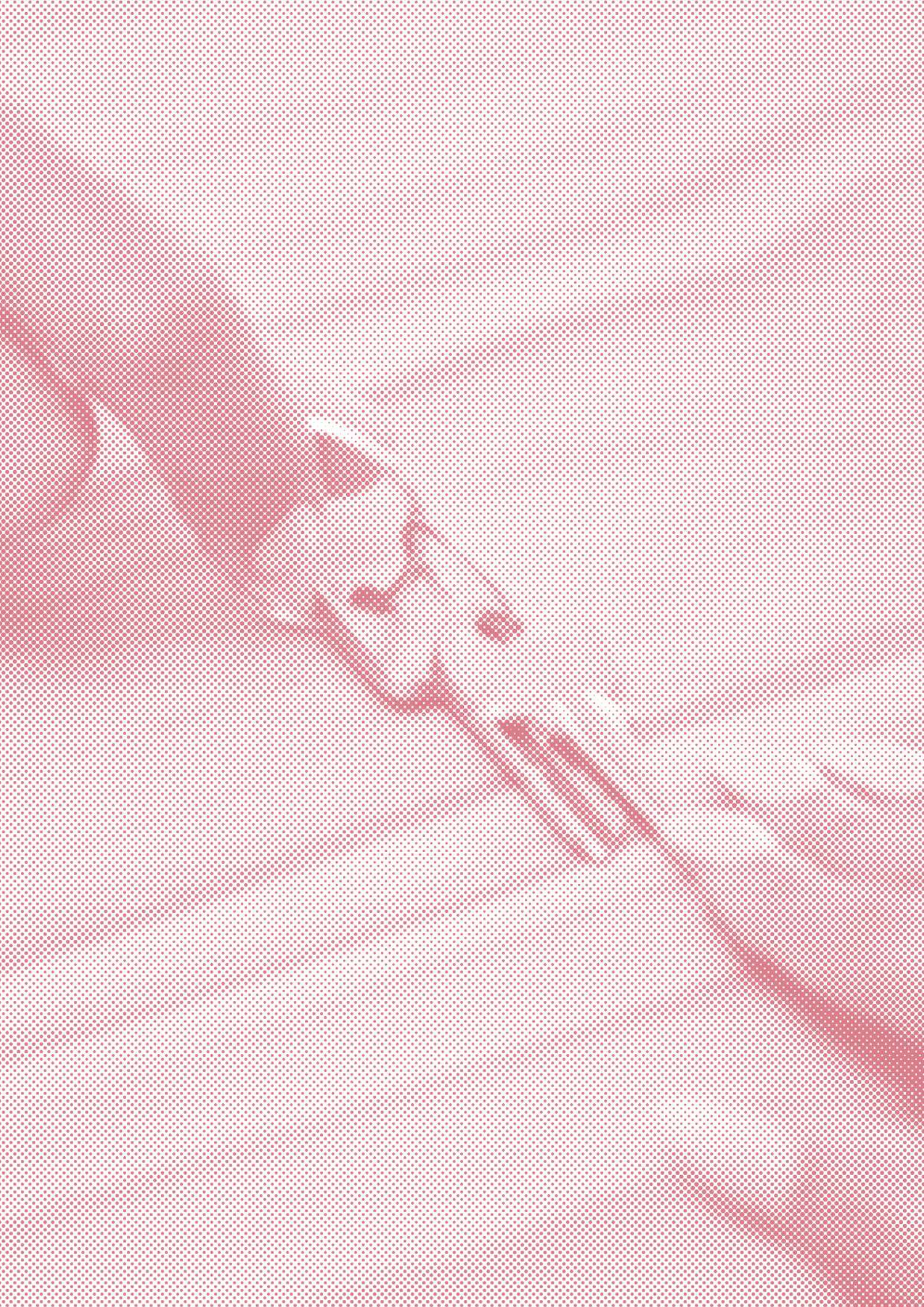
La vente de titres de société et de départ en retraite du dirigeant :

toutes conditions remplies, les dirigeants qui partent à la retraite et concomitamment vendent les titres de la société au sein de laquelle ils exerçaient des fonctions de direction peuvent bénéficier d'un abattement de 500 000 € sur le montant de la plus-value réalisée



La donation avant cession :

cette technique permet de transmettre des titres de société tout en optimisant les coûts fiscaux. En cas de cession de titres, le vendeur est imposé à l'impôt sur le revenu sur la plus-value réalisée sur cette vente et l'acheteur paie des droits de mutation à titre onéreux. Or, en cas de donation de titres avant leur cession, cela entraîne la purge de la plus-value. Le donataire paie uniquement des droits de mutation à titre gratuit et en cas de vente ultérieure des titres par le donataire dans un court délai, il ne sera pas imposé à l'impôt sur le revenu puisqu'aucune plus-value ne sera constatée (le prix de vente sera le même que celui déclaré lors de la donation)





**Nous sommes là
pour vous accompagner,
n'hésitez pas à nous contacter !**

Les éléments ci-dessus sont à jour à date du 10 octobre 2025 et sont donnés à titre d'information et ne peuvent en aucune manière engager notre responsabilité. Pour finaliser vos démarches, il est donc fortement conseillé de vous rapprocher des autorités compétentes.