



Les stratégies d'*encapsulation* : L'art de rester pauvre (I)

Newsletter n°16-361 du 10 MAI 2016



FREDERIC AUMONT
Notaire



PIERRE YVES LAGARDE
Conseil aux dirigeants



La France aime la rente et se défie des revenus du travail élevés. Dans l'état actuel de notre système de taxation, le chef d'entreprise gagne souvent à rester le plus pauvre possible, le plus longtemps possible, au titre de son patrimoine privé.

Pour y parvenir, il doit mettre en œuvre des stratégies d'encapsulation. Leurs opportunités et limites ont été récemment bouleversées par deux éléments, au moins : le traitement de la réduction de capital en plus-value et les menaces pesant sur le régime mère fille, dans le cas des montages non authentiques.

Il nous semble donc très souhaitable de réviser la pertinence des principales stratégies financières et immobilières, au sein de sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés, à l'aune de ces paramètres nouveaux.

En France, gagner beaucoup, c'est plus pénalisé qu'être très riche

Idéalement, en France, il faut être très riche et ne percevoir qu'un très faible revenu.

Un contribuable disposant d'une fortune de 50 millions d'euros, mais n'appréhendant qu'un revenu de 50.000 € , supportera une imposition globale – impôt sur le revenu, contribution exceptionnelle sur les hauts revenus et impôt sur la fortune – de 37.500 € .

Un entrepreneur célibataire percevant un salaire imposable de 500.000 € , mais n'ayant encore accumulé qu'un patrimoine de 5 M€ , supportera une imposition globale de 271.000 € . Et, avant l'imposition, il aura subi des charges sociales pour environ 290.000 € . Son salaire imposable de 500.000 € génère une taxation sociale et fiscale de 561.000 € . Alors que le contribuable disposant d'un patrimoine 10 fois supérieur au sien (50 M€ / 5 M€) supportera une taxation 15 fois moindre (37.500 € contre 561.000 €).

Cette inclinaison très française à la maltraitance du revenu professionnel, pourtant indicateur avancé de la méritocratie, s'applique également au chef d'entreprise. Son existence patrimoniale se singularise par l'existence de deux sphères : le patrimoine professionnel et le patrimoine privé. Sachant que ce sont les revenus professionnels qui, pendant toute sa vie d'entrepreneur, vont irriguer le patrimoine privé. Pour beaucoup, il vaut mieux fermer les vannes au maximum et retarder, voire éluder, l'appropriation privée du patrimoine professionnel. Illustration par l'exemple, en balayant trois stratégies suggérant à l'entrepreneur de rester pauvre le plus longtemps possible.

I – Vente plutôt que bonus

L'entrepreneur (I part fiscale) est âgé de 52 ans et il envisage de vendre son entreprise à l'âge légal du départ en retraite, soit 67 ans. Son entreprise, en plus de lui payer un salaire imposable de 160.000 € , pourrait lui payer un bonus imposable de 500.000 € par an, dont il n'a pas besoin pour vivre.

Deux options s'offrent à lui : (1) percevoir chaque année le bonus et l'épargner à titre privé ou (2) « encapsuler » ses bonus dans sa société ou dans son groupe de sociétés et ne les appréhender qu'au moment de la vente, sous la forme d'une plus-value.

Stratégie	Bonus chaque année	« Vente du bonus » (1)
Montant disponible à 67 ans	4.400.000 €	6.150.000 €

(1) Quote-part du prix de vente global constituée des bonus non appréhendés, qui augmentent le prix de vente.

2 – Vente plutôt que distribution :

Son entreprise, en plus de lui payer un salaire imposable de 160.000 € , pourrait lui distribuer des dividendes bruts de 300.000 € par an, dont il n'a pas besoin pour vivre. Deux options s'offrent à lui : (1) percevoir chaque année les dividendes et les épargner à titre privé ou (2) « encapsuler » ses dividendes dans sa société.

Stratégie	Distribution chaque année	« Vente de la distribution » (1)
Montant disponible à 67 ans	3.040.000 €	3.830.000 €

(1) Quote-part du prix de vente global constituée des dividendes non appréhendés, qui augmentent le prix de vente.

3 – Donation plutôt que cession :

L'entrepreneur atteint l'âge de 67 ans et il s'apprête à vendre son entreprise pour 10 M€ . Il souhaite que 30 % de cette somme revienne à ses trois enfants, par parts égales. Il est seul à donner et n'a pas consenti de donation pendant les 15 précédentes années. Deux options s'offrent à lui : (1) vendre sa société puis donner 30 % du produit net de cession ou (2) donner à ses enfants 30 % des titres avant la cession.

Stratégie	Cession puis donation	Donation puis cession
Montant net par enfant	603.000	787.000

4 – La nécessité d'une grille d'analyse complète pour comparer les stratégies :

Pour comparer les différentes stratégies envisageables, financières et/ou immobilières, avec ou sans le recours à une société soumise à l'impôt sur les sociétés, il nous faut disposer d'une grille d'analyse couvrant toutes les étapes d'une opération patrimoniale.

Cette grille d'analyse devra donc balayer successivement :

1. Le coût de fabrication de l'épargne.
2. La taxation des revenus.
3. La taxation des plus-values.
4. La taxation de la transmission.

Les nouveaux enjeux des stratégies d'encapsulation :

Le niveau de taxation des revenus professionnels – rémunération ou dividendes - est devenu tellement élevé, jusqu'à 64 % de la richesse créée dans l'entreprise, qu'il vaut souvent mieux être patient et privilégier le patrimoine professionnel. Voire « passer son tour » en ne basculant jamais le patrimoine professionnel dans le patrimoine privé, par exemple en le donnant, ou en constituant une holding familiale, qui pourrait ressembler à une « caisse de retraite privative à l'impôt sur les sociétés ».

Pour autant, cette stratégie, parfois pertinente, n'est pas toujours pertinente. Il faut aussi savoir payer de l'impôt immédiatement, plutôt qu'en payer beaucoup plus, ensuite.

Donc, comme toujours, attention aux stratégies monomaniaques reproduites industriellement. La qualité des schémas réside dans la justesse de leurs dosages.

(1) Merci à Serge Anouchian, inventeur de la magnifique formule : *l'art de rester pauvre* !

POUR UNE BONNE MAITRISE DE CES SUJETS... RENDEZ VOUS POUR NOTRE FORMATION

Les stratégies d'encapsulation

Animée par PIERRE YVES LAGARDE ET FREDERIC AUMONT

DERNIERES PLACES DISPONIBLES : INSCRIPTION PAR MAIL

POUR OBTENIR DES DETAILS ET VOUS INSCRIRE A CETTE FORMATION

[Cliquez ici](#)

Nos prochaines formations

**STRATEGIES
D'ENCAPSULEMENT**
(1 jour)

PARIS

19 mai 2016

Pierre-Yves LAGARDE
et Frédéric AUMONT

Je m'inscris ▶

**PATRIMOINE
INTERNATIONAL**
(1 jour)

PARIS

24 mai 2016

Yasmin BAILLY-SELVI

Je m'inscris ▶

**ISF PATRIMOINE
PRIVE ET PRO**
(1 jour)

PARIS

25 mai 2016

Jacques DUHEM
Yasmin BAILLY-SELVI

Je m'inscris ▶

**FISCALITE CESSION
D'ENTREPRISES**
(1 jour)

PARIS

26 mai 2016

Jacques DUHEM

Je m'inscris ▶

**Les sociétés
holding
2 jours**

PARIS

16 ET 17 juin 2016

Jacques DUHEM
Pierre Yves LAGARDE

Je m'inscris ▶

ANTICIPER LES RISQUES DE
DÉCÈS ET/OU D'INCAPACITÉ
DU CHEF D'ENTREPRISE SUR
L'OUTIL PROFESSIONNEL
(1 JOUR)

LYON

21 juin 2016

Frédéric AUMONT

Je m'inscris ▶

Stratégies
retraite
1 jour

MONTPELLIER

23 juin 2016

Valérie BATIGNE

Je m'inscris ▶

Stratégies
retraite
1 jour

PARIS

30 juin 2016

Valérie BATIGNE

Je m'inscris ▶

SEMINAIRE DE RENTREE

JACQUES DUHEM STEPHANE PILLEYRE SERGE ANOUCHIAN FREDERIC FRISH

Nous vous proposons pour la cinquième année consécutive, notre séminaire de rentrée à CLERMONT FERRAND sur le thème de la pratique de l'ingénierie patrimoniale.

Une formation pour des praticiens par des praticiens.

Cette année interviendront, JACQUES DUHEM, STEPHANE PILLEYRE, SERGE ANOUCHIAN (Expert-comptable) et FREDERIC FRISH (Notaire)

Les thèmes d'actualités qui seront traités sont :

Le statut de loueur en meublé... Comment anticiper et gérer ses difficultés d'application;
L'assurance-vie: A la recherche d'une sécurité et d'une optimisation dans l'ère post-Bacquet;

Financement des actifs patrimoniaux : Optimisation patrimoniale des prêts et des garanties.

CLERMONT-FERRAND

Du 01/09/2016 au 02/09/2016

Je m'inscris ▶

DERNIERES PLACES DISPONIBLES