# LA DONATION AVANT CESSION

Le dirigeant peut donner les titres de sa société soumise à l'IS à ses enfants avant leur cession à un tiers repreneur. D’abord, comme nous l’avons déjà vu, la donation ne déclenche pas la taxation des plus-values. En outre, elle réactualise le prix de revient de titres. Ainsi, lorsque les enfants revendent les titres rapidement après la donation, il n’y a pas de plus-value taxable dans la mesure où le prix de cession correspond à la valeur des titres au jour de la donation. Mais attention, pour que cette stratégie soit valable, le donateur doit se dessaisir, de manière immédiate et irrévocable, des titres donnés et pouvoir motiver l’opération par des objectifs principalement patrimoniaux et non fiscaux. Ce qui nécessite, là encore, une analyse précise des objectifs et besoins du dirigeant avant la transmission.

*La donation-partage*

L’avantage principal étant que les biens reçus sont évalués, de façon définitive, au jour de la donation et ne donnent pas lieu à une réévaluation au jour de l’ouverture de la succession. Ainsi, l’enfant qui s’est enrichi, par exemple en développant l’entreprise, ne devra pas indemniser ses frères et soeurs. Ce partage est un bon moyen de garantir l’équilibre familial et

d'éviter les conflits entre héritiers.

*Note pour l'expert :*

*par ailleurs, la donation avant cession avec réserve d’usufruit sur les titres peut relever d'une organisation judicieuse afin de préserver les revenus des donateurs tout en anticipant la transmission du patrimoine à terme. L'objectif est ici de préserver la concorde familiale, en organisant dès à présent l'attribution du patrimoine au terme de la vie des dirigeants. Le but n'est donc pas, a priori, principalement fiscal. Sur les grosses valeurs de cession, celle-ci peut être accompagnée d'un remploi en société civile en respectant le démembrement afin de conserver la gestion des actifs aux donateurs usufruitiers sans pour autant remettre en cause la donation.*

*Précisions*

L’ajout par la loi de finances pour 2019, au Livre des Procédures Fiscales, de la notion « d’orientation principalement fiscale » à la définition de l’abus de droit peut avoir une portée très déstabilisante pour les conseils et les clients et engendrer de nouveau contentieux avec l’administration fiscale. Il engage dans tous les cas à une analyse patrimoniale des objectifs du client afin de

pouvoir justifier les outils patrimoniaux utilisés qui, s’ils ont une portée fiscale avantageuse, doivent dans tous les cas, être justifiés par une notion de transmission ou de protection du patrimoine, de protection de l’entente familiale, etc. Le conseil devra donc toujours justifier ses orientations et stratégies au regard des objectifs patrimoniaux ou familiaux du client et en faire état dans son rapport de mission.