

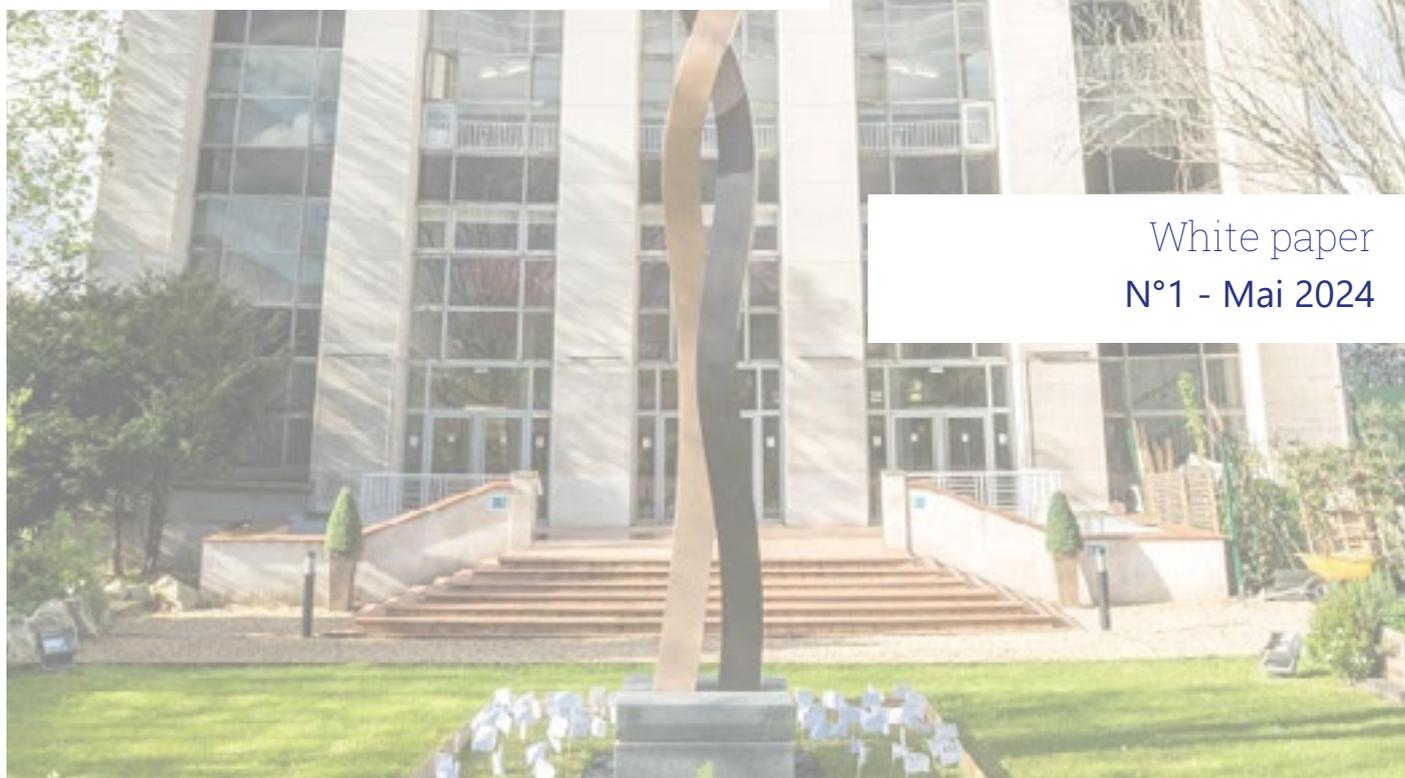


## Transmissions des sociétés familiales

Regards croisés : France, Allemagne et Italie

**Louis Poumeaud**

Doctorant en droit - Université Paris Dauphine



White paper  
N°1 - Mai 2024

# TRANSMISSION DES SOCIÉTÉS FAMILIALES

Regards croisés : France, Allemagne et Italie

## ABSTRACT

Conscients de l'importance de soutenir le développement d'entreprises familiales, l'Allemagne, la France et l'Italie ont tous adopté un dispositif fiscal visant à favoriser leur transmission. La présente contribution procède, après une étude du cadre fiscal général de chacun de ces Etats, à l'analyse spécifique de chacun de ces dispositifs.

Le premier résultat de cette étude tient à ce que l'Allemagne, la France et l'Italie ont un cadre fiscal relativement similaire en matière de fiscalité du capital et de l'épargne et que les disparités pouvant exister en matière d'imposition de la fortune ne sont pas de nature à expliquer de différences en matière de développement des entreprises familiales, et plus généralement, d'entreprises de tailles intermédiaires (ETI) sur leur territoire.

En deuxième lieu, l'analyse met en évidence des différences fondamentales entre les trois dispositifs. Tout d'abord, chaque dispositif poursuit des finalités propres : davantage centré sur une prise de contrôle par un membre de la famille, le dispositif italien se distingue de son homologue allemand faisant une place importante à la préservation de la masse salariale de l'entreprise transmise là où la France tente de promouvoir des transmissions en pleine-propriété avant 70 ans et permet des facilités de paiement importantes. En outre, la France est le seul de ces trois Etats à ne permettre qu'une exonération partielle de fiscalité en matière de transmission d'entreprises, contrairement à l'Allemagne (où une exonération intégrale est prévue sur option du contribuable) à l'Italie (où l'exonération intégrale est de plein droit lorsque les conditions nécessaires se trouvent remplies). Cependant, cette différence de taux effectif d'imposition n'éclaire, à elle seule, que partiellement la problématique puisque ne prenant en compte l'incidence de l'impôt sur la transmission en matière d'imposition en cas de revente de l'entreprise reçue. Il est en effet démontré que, contrairement à l'Allemagne et l'Italie, l'impôt sur les transmissions en France opère un double emploi puisque taxant à la fois la transmission en tant que telle mais également les plus-values latentes.

De ce constat pourrait se déduire une explication structurelle, laquelle doit être confirmée empiriquement, de la différence de développement des entreprises de taille intermédiaires (ETI) et spécialement des entreprises familiales en France (5.000) par rapport à l'Italie (8.000) et à l'Allemagne (13.000).

**1 – Sujet d'intérêt européen et ancien.** « *Plusieurs milliers d'entreprises par an sont obligées de cesser leurs activités à cause de difficultés insurmontables inhérentes à leur transmission [...] que cette perte d'emploi et de richesse économique est d'autant plus regrettable qu'elle n'est pas la conséquence de forces du marché mais d'une insuffisante préparation de la succession et de l'inadéquation de certaines parties du droit des Etats membres, notamment en matière de droit des sociétés, droit de succession et droit fiscal* »<sup>1</sup>. Forte de ce constat, la Commission européenne enjoignait dès 1994 les Etats membres à modifier leur législation afin (i) d'alléger, sous condition d'une poursuite de l'activité de l'entreprise pour une durée minimale, l'imposition des actifs strictement professionnels en cas de transmission par voie de donation ou de succession, (ii) d'offrir aux héritiers la possibilité d'échelonner ou de reporter le paiement des droits de donation ou de succession, à condition qu'ils poursuivent l'activité de l'entreprise, et accorder des exonérations d'intérêts et (iii) de retenir une évaluation fiscale adaptée de l'entreprise<sup>2</sup>.

**2 – L'influence avérée du cadre juridique et fiscal sur les transmissions d'entreprises familiales.** En abordant la problématique de la transmission des entreprises par le biais de la réglementation et fiscalité applicable, la Commission préempta ce que les futurs travaux de l'OCDE et de la doctrine économique confirmeront plusieurs décennies plus tard : le cadre juridique et fiscal d'un Etat influe de manière significative sur la transmission des entreprises. Des travaux montrent que le montant des donations et le moment où elles sont effectuées sont sensibles à l'imposition des successions et donations (Bernheim, Lemke et Scholz, 2004 ; Joulfaian, 2004 et 2005). En Allemagne, le montant des dons entre proches parents est particulièrement sensible aux incitations fiscales (Sommer (2017)) tandis qu'en France, la probabilité de donation dépend du montant soumis à l'impôt (Arrondel et Laferrère (2001)). Récemment, une étude a mis en évidence la forte élasticité en Suède entre la base d'imposition des successions et le traitement fiscal favorable des donations entre vivants, ainsi que la corrélation étroite entre la sollicitation de conseils juridiques et la réalisation de donations entre vivants (Escobar, Ohlsson et Selin (2019)). En outre, en s'appuyant sur une réforme de 2002 ayant entraîné une réduction substantielle de l'impôt sur les transmissions familiales d'entreprises en Grèce, un auteur démontre que, en plus de provoquer une baisse marquée de l'investissement, un ralentissement de la croissance du chiffre d'affaires et un assèchement des réserves de trésorerie, l'impôt sur les successions exerce une forte influence sur la décision de vendre ou de conserver une entreprise familiale (Tsoutsoura (2015)).

**3 – Les sociétés familiales au carrefour de leur transmission.** Après avoir relevé dans les années 2000 que seule la moitié des recommandations formulées en 1994 avait été suivie de mesures concrètes, la Commission européenne émit une seconde communication en 2006 dressant le constat suivant : un tiers des chefs d'entreprises de l'Union Européenne, la plupart à la tête d'entreprises familiales, prévoient de se retirer dans les 10 prochaines années. Ce phénomène pourrait toucher jusqu'à 690.000 PME et 2,8 millions d'emploi chaque année<sup>3</sup>. Près de quinze ans plus tard, ce constat demeure d'actualité : en France, 25% des dirigeants

---

<sup>1</sup> Recommandation de la Commission du 7 décembre 1994 sur la transmission des petites et moyennes entreprises, 94/1069/CE.

<sup>2</sup> Ibid, art. 6.

<sup>3</sup> Communication de la Commission des communautés européennes au Conseil, au Parlement européen, au Comité Economique et Social Européen et au Comité des Régions intitulée « Mise en œuvre du programme communautaire de Lisbonne pour la croissance et l'emploi – La transmission d'entreprise : la continuité grâce à un nouveau départ » (COM (2006) 117 final, 14 mars 2006 ; Informations extraites du rapport du projet BEST sur les transmissions de petites et moyennes entreprises, 2002.

ont plus de 60 ans et le nombre d'entreprises à céder dans les 10 prochaines années est estimé entre 250.000 et 700.000<sup>4</sup>.

**4 – Facteurs de comparaisons de la France avec l'Allemagne et l'Italie.** L'Allemagne et l'Italie font face à une situation similaire à celle de la France avec une vague de transmissions d'entreprises imminente<sup>5</sup>. Le tissu économique de ces trois pays présente d'ailleurs la même particularité : les sociétés familiales y sont à la fois très nombreuses (79% en Allemagne<sup>6</sup>, 83% en France<sup>7</sup> et même 85% en Italie<sup>8</sup>) et développées, figurant parmi les plus grandes entreprises nationales (28% en France, 40% en Allemagne et 49% en Italie<sup>9</sup>). Pourtant, le nombre d'entreprises de tailles intermédiaires (ETI), dont la très grande majorité sont familiales<sup>10</sup>, s'avère bien plus faible en France (5.000) qu'en Italie (8.000) ou encore en Allemagne (13.000).

**5 – Etude de l'impact des systèmes fiscaux de chaque Etat sur la transmission d'entreprises familiales.** C'est en ayant à l'esprit que, d'une part, il faut en moyenne 21 ans, soit environ une génération, pour qu'une entreprise puisse devenir une ETI<sup>11</sup> alors qu'un nombre significatif d'entreprises familiales ne survivent pas au changement de génération<sup>12</sup> et que, d'autre part, le cadre juridique et fiscal est susceptible d'avoir un effet non négligeable sur les transmissions d'entreprises familiales (*cf. supra*), que cette étude se propose d'examiner les régimes fiscaux français, allemands et italiens, afin d'en identifier les spécificités qui, confrontées à la littérature économique, pourraient permettre de dresser des pistes de réformes.

**6 – Méthodologie.** Se limiter à une comparaison exclusivement focalisée sur le dispositif de transmission d'entreprises dans chaque Etat (II) n'est pas à même de rendre compte de l'ensemble des facteurs influençant le développement des sociétés familiales. C'est pourquoi, et à l'instar des travaux de l'OCDE, nous estimons qu'un intérêt plus large devrait être porté à la fiscalité de l'épargne, du capital, des plus-values et des transmissions afin de mieux appréhender les incitations ou freins au développement des sociétés familiales (I).

---

<sup>4</sup> Rapport d'information n° 33 (2022-2023) de MM. Michel CANÉVET, Rémi CARDON et Olivier RIETMANN, fait au nom de la délégation aux entreprises, déposé le 7 octobre 2022.

<sup>5</sup> La Communication de 2006 de la Commission Européenne pointait que « L'Allemagne s'attend à environ 354 000 transmissions d'entreprise au cours des cinq prochaines années. En Italie, le potentiel de transmissions d'entreprise, au cours de la prochaine décennie, est estimé à 40% pour l'ensemble des entreprises ».

<sup>6</sup> Family Business International Monitor, FBN International (2008).

<sup>7</sup> BNPP, Gouvernance familiale en Europe : tendances et perspectives.

<sup>8</sup> Osservatorio AUB – X edizione, AIDAF (2018).

<sup>9</sup> Osservatorio AUB – XII edizione, AIDAF (2021) repris dans BNPP, Gouvernance familiale en Europe : tendances et perspectives.

<sup>10</sup> Pour ne prendre que l'exemple de la France, on relève que 52% des ETI ont un actionariat essentiellement familial et, en retenant les participations familiales minoritaires, 70% des ETI sont considérées comme étant familiales.

<sup>11</sup> Rapport d'information n° 33 (2022-2023) de MM. Michel CANÉVET, Rémi CARDON et Olivier RIETMANN, fait au nom de la délégation aux entreprises, déposé le 7 octobre 2022.

<sup>12</sup> Carlock et Ward (2001) ou encore Astrachan (2004).

## I. Comparaison des caractéristiques globales de chaque système fiscal

**7 – Approche globale de la fiscalité des entreprises familiales.** La pérennité d'une entreprise familiale ne saurait être approchée par le seul prisme de sa transmission d'une génération à une autre<sup>13</sup>. En effet, il a été établi que la propension d'un patrimoine à croître présente une élasticité plus élevée à l'imposition du patrimoine, annuelle par nature, qu'aux impôts ponctuels comme les legs par exemple (Advani et Tarrant, 2020 ; OCDE, 2018). Par analogie, il est assez évident que la propension d'une entreprise familiale à se développer dépend grandement du cadre juridique et fiscal gouvernant sa création, son développement ou encore sa cession : s'il s'avère défavorable, la question de sa transmission pourrait ne pas se poser et, à tout le moins, la difficulté à procéder à la transmission devra alors tenir compte des contraintes rencontrées en amont.

En d'autres termes, la pérennité d'une entreprise familiale et sa faculté à se transmettre dépendent de la pression fiscale applicable à l'intégralité de la chaîne de valeur ; de la faculté pour un entrepreneur à accumuler un capital nécessaire à la création de l'entreprise ou au financement de son activité, de l'imposition annuelle de la richesse de l'entreprise familiale, etc.

**8 – Importance établie de la fiscalité de l'épargne.** L'OCDE démontre notamment que la fiscalité de l'épargne est à même d'influencer sensiblement le financement de certains pans de l'économie. Plus précisément, bien qu'elle n'influe que faiblement sur le niveau de l'épargne des ménages, la fiscalité impacte significativement la composition des portefeuilles des ménages en faveur des actifs les mieux traités fiscalement (OCDE, 2018 ; Pfister, 2018). Dès lors, l'étude de la fiscalité appliquée aux revenus et gains de parts ou d'actions est de nature à éclairer, de manière incidente, le financement des entreprises.

**9 – Confrontation avec les systèmes fiscaux allemands, français et italiens d'imposition de l'épargne.** Au sein des Etats de l'OCDE cohabitent environ 7 dispositifs d'imposition différents de l'épargne, parmi lesquels une imposition entièrement progressive de l'épargne et de ses produits (taux évoluant à la hausse), opposée à une imposition parfaitement proportionnelle (taux fixe).

Pendant de nombreuses années, la France faisait partie de ces Etats qui, contrairement à l'Allemagne et à l'Italie, imposait les revenus, produits et gains de l'épargne au barème progressif de l'impôt sur le revenu (dont la tranche marginale couplée à celle des prélèvements sociaux pouvaient aboutir à un taux d'imposition de l'ordre de 60,5%, éventuellement augmentée de 3% à 4%, soit 64,5%). Cette progressivité est critiquée par la doctrine économique, laquelle recommande davantage un système d'imposition progressive des revenus du travail et proportionnelle du capital (Saez et Stancheva, 2018).

L'imposition proportionnelle du capital a été mise en œuvre en France à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2018 avec l'introduction du prélèvement forfaitaire unique (« PFU ») au taux de global de 30% (éventuellement majoré de 4%) en matière d'intérêts, plus-values mobilières ou encore dividendes, limitant ainsi les divergences avec ses voisins. Le taux appliqué par la France

---

<sup>13</sup> Dans cette contribution, le terme « transmission » est entendu comme une « transmission à titre gratuit » (donation, legs ou succession) tandis que le terme « cession » s'entend d'une transmission à titre onéreux (vente, etc.).

s'avère légèrement supérieur à celui des italiens (26%) et des allemands (25%). Cette réforme reste récente et n'a certainement pas encore modifié le comportement des agents économiques ni impacté le financement des sociétés. Cela étant, une étude réalisée en 2018 suggérait que cette réforme devrait avoir pour effet de rediriger l'épargne vers les parts et actions d'entreprises (Pfister 2018 reprenant la méthode d'Avouyi-Dovi *et al.*, 2017 a et b). **Par suite, compte tenu des réformes intervenues, il semblerait désormais que la fiscalité appliquée aux revenus et gains de parts et d'actions soit sensiblement équivalente entre Allemagne, France et Italie.**

**10 – Importance modérée de l'imposition du capital.** Au-delà de la fiscalité de l'épargne et de ses revenus, les travaux de l'OCDE mettent également en évidence l'importance de l'imposition de la fortune sur le développement des sociétés. Plus précisément, l'OCDE relève que l'imposition de la fortune réduit le montant du capital disponible, élément déterminant dans la pension d'un individu à créer et développer une entreprise<sup>14</sup>.

En réalité, l'incidence de l'impôt sur la fortune sur la création d'entreprises dépend de la physionomie globale du système fiscal. Plus précisément, si l'impôt sur la fortune constitue en réalité un substitut à l'imposition du revenu, l'OCDE considère, au contraire, qu'il peut même stimuler la prise de risque et l'esprit d'entreprise. En effet, l'OCDE assimile l'imposition de la fortune à un impôt sur le stock de richesses, équivalant à taxer un rendement présumé mais à exonérer, en conséquence, les rendements supérieurs à ce rendement présumé, y compris les rendements du risque. Dès lors, certains acteurs peuvent être enclin à acquitter un impôt sur la fortune à condition de disposer d'un revenu exonéré par la suite, s'ils l'estiment supérieurs.

**11 - Confrontation avec les systèmes fiscaux allemands, français et italiens d'imposition de la fortune.** En pratique, aucun des Etats étudiés n'a opté pour une imposition de la fortune comme substitut à l'imposition sur le revenu et ont tous mis en place des dispositifs visant à surtaxer les contribuables percevant le plus de revenus (Contribution exceptionnelle sur les Hauts Revenus en France, *Solidaritätszuschlag* en Allemagne et Taxe de solidarité en Italie).

En matière d'imposition de la fortune, France, Allemagne et Italie ont des partis pris différents. Tandis que l'Allemagne a définitivement supprimé l'impôt sur la fortune en 1997<sup>15</sup>, l'Italie n'impose que la fortune détenue par les résidents fiscaux italiens hors d'Italie (IVIE pour l'immobilier et IVAFE pour les actifs financiers). Quant à la France, le choix a été fait de réduire significativement le champ d'application de cet impôt dans la mesure où, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018, seuls les actifs de nature immobilière y sont soumis, et ce, à condition que leur valeur nette excède 1,3 M€ (IFI).

Liberté d'accumulation du capital, patriotisme fiscal et investissement fléché vers l'économie réelle, les législations allemandes, italiennes et françaises poursuivent, certes, des objectifs différents mais dont aucun ne semble à même d'expliquer la différence d'ETIs sur leur territoire. En effet, la législation italienne ne taxe que la fortune à l'étranger et la loi française prévoit des exonérations en matière d'immobilier professionnel et prévoyait avant 2018 (ISF)

---

<sup>14</sup> Hansson, 2010 ; OCDE (2018).

<sup>15</sup> L'impôt sur la fortune, Etude de législation comparée n°40 – octobre 1998. Cela fait suite à une décision de la cour constitutionnelle allemande du 22 juin 1995 à la suite de laquelle le gouvernement a renoncé à présenter un projet de loi visant à réformer cet impôt.

des exonérations équivalentes pour l'outil professionnel des contribuables. **Dès lors, bien que différents dans leur conception, les systèmes allemands, français et italiens s'avèrent relativement neutres et comparables en ce qui concerne les sociétés familiales : la fortune constituée par leurs titres n'est pas fiscalisée.**

**12 - Véritables différences en matière d'imposition des transmissions.** Si le cadre général des transmissions en Allemagne, en France et en Italie présente des similitudes – notamment dans la mesure où l'impôt est calculé au niveau du bénéficiaire, que l'impôt est prélevé uniquement au niveau étatique ou encore que chaque Etat n'impose que l'actif net – il reste que la fiscalité française se distingue nettement de ses homologues.

Conceptuellement d'abord, il est intéressant de relever que la trajectoire française fait office d'exception. En effet, l'OCDE relevait en 2021 que, alors que l'Allemagne et l'Italie ont abaissé leur taux marginal supérieur et ont augmenté leur seuil d'exonération au cours des 30 à 40 dernières années, la France avait au contraire augmenté le taux marginal et baissé le seuil d'exonération. Ceci témoigne de volontés politiques profondément différentes quant à la volonté de faciliter les transmissions d'une génération à une autre<sup>16</sup>.

Matériellement ensuite, le coût fiscal d'une transmission en ligne directe est significativement plus élevé en France. En effet :

- Les sociétés sont évaluées selon des règles profondément différentes : sur la base des capitaux propres en Italie, sur la base du rendement des capitaux propres en Allemagne et sur la base de la valeur vénale en France ;
- Les abattements sont drastiquement plus élevés en Italie (1.000.000€) et en Allemagne (400.000€) qu'en France (100.000€) ;
- Les taux d'imposition sont sensiblement plus faibles en Italie (4%) qu'en Allemagne (entre 7% et 30% ; cette tranche n'étant atteinte qu'au-delà de 26.000.000€) et en France (5% à 45% dès 1.800.000€) ;
- Pour une transmission nette taxable (c'est-à-dire après application d'abattements) de 1M€, la progressivité de l'impôt sera sensiblement différente : la donation sera imposée au taux de 4% en Italie, 19% en Allemagne et 40% en France.

---

<sup>16</sup> A titre d'exemple, on notera que la réforme intervenue en 2006 en Italie, qui souhaitait favoriser le retour des capitaux, était motivée par le fait que les droits de donation et succession étaient devenus inadaptes au regard de l'évolution de la structure de détention de la richesse et des moyens de production où les entreprises familiales sont particulièrement nombreuses (source : Rapport Sénat, n° 65, Session ordinaire de 2002-2003, Rapport d'information fait au nom de la Commission des Finances, du contrôle budgétaire et des comptes économiques de la Nation sur la fiscalité des mutations à titre gratuit, P. MARINI, p. 102).

## Synthèse des systèmes fiscaux italiens, allemands et français en matière de transmissions à titre gratuit

	 Italie	 Allemagne	 France
<b>Evaluation</b>	Capitaux propres	Rendement des capitaux	Valeur vénale
<b>Abattement</b>	1.000.000€	400.000€	100.000€
<b>Taux d'imposition</b>	4%	Entre 7% et 30%	Entre 5% et 45%
<b>Seuil de la tranche marginale</b>	N/A	26.000.000€	1.800.000€

*NB : Transmission en ligne directe entre parents et enfants*

Bien que la France dispose, au-delà de l'abattement de 100.000€ reconstituable tous les 15 ans, de certains dispositifs en vue de transmettre gratuitement des sommes d'argent (31.865€), les transmissions de patrimoine restent sensiblement plus imposées en France qu'en Allemagne et Italie. Dans une certaine mesure, le cadre fiscal en France semble rendre plus difficile une circulation du capital entre générations.

**En dépit de ces profondes divergences, les trois Etats ont mis en place un dispositif permettant de faciliter les transmissions d'entreprises.**

### II. Comparaison de chaque dispositif de transmissions d'entreprises

**13 – Un objectif commun : la poursuite de l'activité.** Les trois dispositifs mis en place pour favoriser la transmission gratuite d'entreprises sont animés d'un même objectif : maintenir l'activité de la société transmise. Ainsi, les sociétés susceptibles de bénéficier des dispositifs de faveur doivent être opérationnelles, ou détenir des sociétés opérationnelles, et doivent poursuivre leur activité durant une certaine durée. Par exemple, en France, les donataires doivent conserver les titres reçus pendant 4 à 6 ans et la société doit continuer à exercer une activité éligible ; en Italie les donataires doivent conserver le contrôle et conserver l'activité durant 5 ans et en Allemagne la masse salariale doit être maintenue à un certain niveau durant une période comprise entre 5 et 7 ans.

**14 – Une incitation fiscale différenciée : exonération partielle ou totale.** Pour atteindre cet objectif, chaque Etat a mis en place un dispositif distinct de ses voisins. A titre d'exemple, on relèvera que la France prévoit une exonération unique et partielle (75%) qui est intégrale (100%) en Italie, tandis que l'Allemagne prévoit une double exonération : l'exonération générale de 85% peut être portée à 100% sur option expresse et irrévocable du contribuable.

**15 – Singularités du régime italien.** Le dispositif présente les caractéristiques suivantes :

- La transmission doit obligatoirement être réalisée au profit de membres de la famille du donateur (conjoint ou descendants en ligne directe) ;

Cette exigence ne figure pas dans les dispositifs français ou allemands bien que les contraintes liées à la réserve héréditaire conduisent, la plupart du temps, à recourir à ces dispositifs dans le cadre de transmissions familiales.

- Le donataire doit acquérir le contrôle de la société à l'occasion de la transmission. En effet, à l'exception des sociétés de personnes, il est nécessaire que le donataire possède la majorité des droits de vote aux assemblées ordinaires (50% + 1%). En cas de pluralités de donataires, il est ainsi nécessaire de désigner, dans le cadre du pacte familial, un mandataire commun pour exercer les droits de vote aux assemblées.

Cette exigence de prise de contrôle n'existe ni en droit allemand ni en droit français. En effet, le dispositif allemand prévoit uniquement que la transmission doit porter sur des titres d'une société dont le donateur détient au moins 25% du capital. Quant au pacte Dutreil français, il est seulement exigé que le donateur prenne seul (engagement unilatéral), ou avec d'autres associés (engagement collectif), un engagement de conserver pendant 2 ans une certaine quotité des droits financiers et de vote de la société à transmettre<sup>17</sup>, mais il n'est en aucun cas exigé que le donateur transfère lesdites quotes-parts au(x) donataire(s).

- Le(s) donataire(s) doi(ven)t reprendre l'activité.

En France, hormis le cas de l'engagement de conservation réputé acquis, les donataires n'ont aucune obligation d'exercer une fonction de direction dans l'entreprise reçue, d'en devenir salarié ou de contribuer à son activité. Il en va de même en Allemagne.

- Afin que le dispositif ne soit pas sollicité à tort, il est prévu l'application d'une sanction administrative spécifique et automatique de 30% des droits omis, assortie d'intérêts de retard, en cas de non-respect des conditions prévues.

Cette sanction distingue de nouveau le dispositif italien de ses homologues français et allemands.

**Des éléments qui précèdent, il convient de retenir que régime italien est à la fois le plus favorable fiscalement et le plus protecteur du caractère familial par rapport aux dispositifs français et allemands. En contrepartie, son bénéfice suppose un investissement accru de la part des donataires dans l'activité de la société et véritable transfert du contrôle de la part du donateur.**

---

<sup>17</sup> L'article 787 B du Code général des impôts prévoit ainsi que : « L'engagement collectif de conservation doit porter sur au moins 10 % des droits financiers et 20 % des droits de vote attachés aux titres émis par la société s'ils sont admis à la négociation sur un marché réglementé ou, à défaut, sur au moins 17 % des droits financiers et 34 % des droits de vote, y compris les parts ou actions transmises ».

**16 – Singularités du régime allemand.** Le dispositif allemand présente trois spécificités notables.

D'une part, **le niveau de l'exonération dont bénéficie le donataire dépend des obligations auxquelles ce dernier est prêt à s'astreindre.** Plus précisément, pour bénéficier de l'exonération au taux de 85%, le donataire doit s'assurer que la somme de la **masse salariale** au titre des 5 années suivant la transmission soit au moins égale à 400% de la masse salariale au jour de la donation. Ce taux est porté à 700%, apprécié sur 7 ans, dans l'hypothèse où le donataire souhaite bénéficier d'une exonération intégrale<sup>18</sup>. Cette exigence liée à un maintien de la masse salariale est très singulière car n'existant ni dans le dispositif français ni italien.

D'autre part, l'exonération ne s'applique à l'intégralité du patrimoine de la société qu'à la condition que son « **patrimoine administratif** » (terrains à construire, objets d'art, trésorerie dépassant 15% du patrimoine d'exploitation, etc.) ne dépasse pas 10% de son bilan. A défaut, les actifs administratifs ne peuvent pas bénéficier de l'exonération et, s'ils excèdent 90% du patrimoine opérationnel, l'exonération n'est pas applicable. A date, un tel retraitement n'existe pas en droit italien. En ce qui concerne le dispositif français du Pacte Dutreil, la loi ne vise pas encore cette notion de « trésorerie excédentaire » pourtant bien connue de la jurisprudence et de l'administration fiscale, bien que de nombreux auteurs suggèrent qu'une modification de l'article 787 B du CGI devrait rapidement intervenir en ce sens<sup>19</sup>.

Enfin, **l'exonération est plafonnée.** Plus précisément, lorsque la transmission que reçoit le donataire, cumulée avec celles reçues au titre des 10 années précédentes, s'avère supérieure à 26.000.000€, alors la fraction excédentaire est soumise à l'impôt sans que soit appliquée l'exonération. Deux exceptions existent cependant. La première consiste pour le donataire, à condition d'accepter de dévoiler l'intégralité de son patrimoine, à démontrer que l'impôt excède 50% de son patrimoine total. Dans ce cas, l'impôt est plafonné à ce montant. Lorsque le donataire ne souhaite pas révéler la consistance de son patrimoine, il continue de bénéficier de l'exonération mais celle-ci est alors dégressive : elle diminue de 1% par tranche de 750.000€ d'assiette imposable supérieure à 26.000.000€. De nouveau, de tels dispositifs n'existent pas en droit français ou italien.

**Le dispositif allemand se caractérise par la liberté laissée au donataire, lequel peut ne pas s'investir dans la société et choisir les seuils de masse salariale qu'il entend s'engager à respecter, mais également par son pragmatisme tenant à imposer les actifs non essentiels à l'activité de la société et à soumettre à l'impôt les plus grosses transmissions sans pourtant autant porter une atteinte excessive à la capacité contributive des donataires.**

---

<sup>18</sup> L'exigence de maintien de la masse salariale ne s'applique pas lorsque la masse salariale est nulle au jour de la donation ou lorsque la société ne compte pas plus de 5 salariés. Pour les entreprises comptant plus de 5 mais moins de 15 salariés, les pourcentages sont réduits (250% entre 5 et 10 salariés et 300% entre 10 et 15 salariés).

<sup>19</sup> Revue fiscale du patrimoine n°2, févr. 2024, étude 3, O. De Saint Chaffray et P. Bonduelle, §45 : « on croit par ailleurs savoir qu'un projet d'amendement aurait circulé au sein d'organisations patronales. Selon nos informations, une présomption aurait cependant été envisagée concernant la trésorerie et les valeurs mobilières de placement : celles-ci seraient considérées comme affectées à l'exploitation à hauteur du montant le plus élevé entre les dettes à court terme (affectées elles-mêmes à l'exploitation) et 15% des actifs affectés à l'exploitation ».

**17 – Singularités du régime français.** Comme déjà évoqué, le Pacte Dutreil français permet d'exonérer 75% de la valeur d'une société opérationnelle, y compris les actifs non affectés à son activité, sans restreindre l'identité du bénéficiaire de la transmission : il peut s'agir d'un conjoint, de descendants, de salariés, de tiers, etc. En outre, le Pacte Dutreil n'est pas conditionné à un transfert de contrôle du donateur au profit du donataire.

Une spécificité notable du Pacte Dutreil par rapport aux dispositifs allemands et italiens tient dans la **double incitation à réaliser une transmission du vivant du donateur avant ses 70 ans et en pleine-propriété** puisque dans cette hypothèse les droits calculés bénéficient d'une réduction de moitié. Ce faisant, le dispositif tend à décourager le recours au démembrement de propriété, à l'instar du régime italien qui fait généralement obstacle aux transmissions de la seule nue-propriété aux donataires.

Une seconde particularité pourrait être relevée comme consistant dans la **faculté offerte aux bénéficiaires de la transmission de différer pendant 5 ans puis de fractionner sur 10 ans le paiement de l'impôt**<sup>20</sup> à condition que le bénéficiaire reçoive au moins 5% du capital social de la société transmise. Cependant, en pratique, ce dispositif se trouve souvent être incompatible avec la réalisation d'opérations de Family Buy Out, pourtant souvent rencontrées, et suppose la constitution de garanties au profit du Trésor ainsi que le paiement d'intérêts de retard, certes parfois réduits.

**18 – Mise en perspectives des différents dispositifs.** En réalité, les taux d'imposition d'une transmission de société familiale varient comme suit selon le dispositif applicable :

- 0% en Italie et en Allemagne (en cas d'exercice de l'option),
- 4,5% en Allemagne dans le cadre de l'exonération à 85%,
- 5,625% en France dans le cadre de l'exonération de 75% avec application de la réduction de moitié des droits en cas de transmission en pleine-propriété avant les 70 ans du donateur,
- 11,25% en France dans le cadre de l'exonération de 75% sans réduction de moitié des droits (et sans démembrement de la propriété des titres transmis).

	 <b>Italie</b>	 <b>Allemagne</b>	 <b>France</b>
<b>Evaluation de la société</b>	20.000.000€	20.000.000€	20.000.000€
<b>Abattement</b>	1.000.000€	400.000€	100.000€
<b>Base imposable brute</b>	19.000.000€	19.600.000€	19.900.000€
<b>Base imposable après abattement</b>	0€	Entre 0€ et 2.940.000€	4.975.900€
<b>Montant de l'impôt dû</b>	0€	Entre 0€ et 794.000€	Entre 1.120.000€ et 2.240.000€
<b>Taux effectif d'imposition</b>	<b>0%</b>	Entre 0% et 3,97%	<b>Entre 5,6% et 11,2%</b>

<sup>20</sup> Art. 397 A, Annexe III au Code général des impôts.

Confronter ces taux d'imposition ne permet toutefois une comparaison pertinente des différents dispositifs. En effet, et comme expliqué précédemment, ces taux d'imposition ne prennent pas en compte (i) le différentiel d'assiette d'imposition entre les trois juridictions où une même entreprise sera évaluée différemment, généralement de manière plus élevée en France ni (ii) le différentiel significatif d'abattements applicables, significativement plus faibles en France.

**19 – Prise en compte de l'intégralité de la chaîne d'imposition.** D'apparence plus favorables, les dispositifs allemands et italiens doivent être replacés dans le système fiscal auxquels ils appartiennent et qui présentent une différence majeure avec la France. Plus précisément, les transmissions à titre gratuit entraînent en France une majoration du prix de revient des titres transmis, c'est-à-dire une purge de la plus-value latente.

En d'autres termes, le donataire ou héritier d'une transmission d'entreprise reçoit celle-ci nette de charge de sorte que s'il est procédé à sa revente au même prix que celui pour lequel elle a été reçue, aucun impôt de plus-value ne sera à acquitter. La France fait en effet partie des pays ayant décidé de retenir le système dit de la majoration<sup>21</sup>, c'est-à-dire le système dans lequel « *la plus-value accumulée par le donateur n'est pas soumise à l'impôt sur les plus-values et [dans lequel] l'héritier est réputé acquérir l'actif à sa valeur de marché* »<sup>22</sup>. En d'autres termes, en France, le paiement des droits de donation emporte paiement de l'impôt sur les plus-values latentes.

**20 – Purge éventuelle de la plus-value latente en Italie.** A l'instar de la France, les donations ne constituent généralement pas un fait générateur d'imposition des plus-values latentes en Italie, à la condition toutefois que le donataire s'engage à reprendre les valeurs fiscales que les biens reçus avaient dans le patrimoine du donateur. Dans cette mesure, l'absence de purge des plus-values est consubstantielle de l'absence d'imposition des plus-values latentes lors des donations. En contrepartie, en cas de cession ultérieure des titres reçus, les plus-values latentes s'en trouvent imposées du chef du donataire. D'une certaine manière, on peut considérer que lors de la donation, le donataire se voit transférer l'imposition latente des plus-values générées mais non encore réalisées par le donateur.

L'écart significatif qui peut exister entre, d'une part, la valeur d'entrée du bien dans son patrimoine et, d'autre part, sa valeur vénale, conduit généralement à une imposition importante en cas de revente, laquelle s'avère, d'une certaine manière, dissuasive. Conscient de ce phénomène de plus-values latentes significatives, le gouvernement italien promeut régulièrement des dispositifs de réévaluation du coût fiscal moyennant le paiement d'une

---

<sup>21</sup>Aussi loin que nous ayons pu remonter les travaux parlementaires, ce principe dit « de la majoration » semble faire partie d'un acquis du droit fiscal français que les parlementaires n'ont jamais questionné la pertinence. En effet, la formulation figurant à l'article 150-0 D créé par la loi de finances pour 2000 résulte, selon le Rapport N°1861 de M. Didier Migaud, Rapporteur général, au nom de la commission des finances, sur le projet de loi de finances pour 2000. - Tome III, volume 1 : examen des articles, résulte de la reprise de la lettre de l'ancien article 94 A introduit le 1<sup>er</sup> juillet 1979, adopté par l'article 9 de la loi n°78-688 du 5 juillet 1978 relative à l'imposition des gains nets en capital réalisés à l'occasion de cession à titre onéreux de valeurs mobilières et de droits sociaux dont l'examen des travaux parlementaires présidant son adoption (Rapp. Sénat, n° 453 (1977-1978), §M. Maurice BLIN, déposé le 20 juin 1978.) démontre qu'il s'agit en réalité d'une reprise de la loi du 19 juillet 1976 sur l'imposition des plus-values de cession sur valeurs mobilières dont les travaux parlementaires démontre que ce principe n'a, semble-t-il, jamais donné lieu à discussion.

<sup>22</sup> OCDE, Impôt sur les successions dans les pays de l'OCDE, Chapitre 2 – Examen des arguments en faveur et défaveur de l'impôt sur les successions, 2.3. – Considérations liées à l'efficacité.

imposition proportionnelle. Pour 2024, cette imposition forfaitaire s'établit à 16% de la valeur à réévaluer (et non 16% de la plus-value latente). Les contribuables sont ainsi incités à arbitrer entre être imposé pour réévaluer le prix de revient ou acquitter l'imposition sur les plus-values en cas de revente au taux de 26%.

Il en va différemment en matière de biens reçus par voie de succession, notamment lorsque le dispositif de transmission d'entreprises familiales au profit du conjoint ou des descendants trouve à s'appliquer. Dans cette hypothèse, l'avantage est double : la transmission s'effectue en franchise de fiscalité (exonération totale, cf. supra) et les titres entrent dans le patrimoine de l'héritier pour la valeur vénale qu'avait la participation dans la société à la date d'ouverture de la succession : la plus-value latente est ainsi purgée.

**21 – Absence de purge de la plus-value latente en Allemagne.** A l'instar de l'Italie, les transmissions à titre gratuit n'ont pas pour effet de purger les plus-values latentes en Allemagne. En cas de revente, les contribuables sont imposés au taux proportionnel de 25%.

**22 – Synthèse de l'imposition prenant en considération l'imposition des plus-values latentes.** Lorsque l'imposition de la transmission de l'entreprise familiale intègre la fiscalité liée à sa revente, le dispositif français aboutit à une fiscalité plus faible qu'en Allemagne et en Italie.

	 <b>Italie</b>	 <b>Allemagne</b>	 <b>France</b>
<b>Evaluation de la société</b>	20.000.000€	20.000.000€	20.000.000€
<b>Plus-value latente lors de la donation</b>	13.000.000€	13.000.000€	13.000.000€
<b>Coût de la donation</b>	0€	Entre 0€ et 794.000€	Entre 1.120.000€ et 2.240.000€
<b>Impôt en cas de revente pour 20M€</b>	3.380.000€	3.250.000€	0€
<b>Taux global d'imposition</b>	<b>16,9%</b>	<b>Entre 16,25% et 20,22%</b>	<b>Entre 5,6% et 11,2%</b>

**23 – L'incidence des divergences : des besoins de liquidités inégaux.** En somme, Allemagne et Italie prennent le parti d'appliquer une fiscalité faible sur les transmissions gratuites de patrimoine et une fiscalité plus conséquente en cas de transfert à titre onéreux : le cycle d'enrichissement d'un individu fait l'objet d'une fiscalité séquencée. Ce faisant, les problèmes de liquidités s'en trouvent sensiblement réduits puisque l'impôt le plus conséquent n'est dû que lorsque le contribuable dispose des liquidités nécessaires. A cet égard, on relèvera que le régime italien introduit par la circulaire n°341/E/2007 a été adopté précisément afin de faciliter les transmissions générationnelles d'entreprises et éviter ces difficultés de trésorerie.

La France, en ce qu'elle taxe de manière élevée les transmissions à titre gratuit, prend le parti de minorer l'assiette taxable des plus-values : en comparaison avec l'Allemagne et l'Italie, la fiscalité lors de l'acquisition de la valeur de la société familiale s'avère sensiblement plus

élevée que celle applicable lors de la réalisation de cette valeur, c'est-à-dire lors de la vente. Pour le dire autrement, la France fait le choix d'incorporer dans l'impôt sur les donations une imposition des plus-values latentes ayant mécaniquement pour effet d'en renchérir le coût et, corrélativement, d'amoinrir celui lors de la revente là où Allemagne et Italie retiennent une position inverse, à savoir n'imposer la donation réalisée par le donateur que de chef et réserver l'imposition de la prise de valeur latente que lorsque celle-ci vient à être matérialisée.

Dans cette perspective, il pourrait être argué, mais cela devrait être vérifié empiriquement, que les dispositifs allemands et italiens incitent davantage à la transmission d'une société (taux d'imposition effectif plus faible) et à sa conservation (en raison d'un taux effectif d'imposition plus élevé en cas de cession) que la France où le poids relatif lors de l'acquisition s'avère comparativement plus élevé<sup>23</sup>. La stratégie de la donation-cession en France en constitue une bonne illustration.

**24 – Les apports de la littérature économique : l'importance du financement de la transmission de l'entreprise familiale.** Les économistes identifient généralement que la continuité d'une entreprise transmise dépend essentiellement de deux facteurs : le transfert du leadership et le transfert de la propriété (P. Hugron (1992), S. Mignon (2001), I. Le Breton-Miller et al. (2004), D. Senbel et L. St Cyr (2007)). Concernant ce dernier point, l'importance de la planification financière de la transmission (P. File et R.A. Prince, 1996) et notamment le financement de la reprise ou encore l'ensemble des contraintes juridiques et fiscales liées à la succession (Langerock (1999) furent très tôt relevés. Notamment, des problématiques de trésorerie, souvent évoquées par les entrepreneurs désireux d'entreprendre une transmission (ING, 2004 ; Sowaccés, 2006 ; Transregio, 2006), sont fréquemment observées en raison d'une technique de transmission trop coûteuse (O. Colot (2007)).

Une étude de 2015 (O. Colot et M. Croquet (2015)) relève en ce sens que « *d'après F. Lepage et al. (2008), la période critique de risque d'échec de transfert de l'entreprise s'étale sur une période de cinq années après la transmission effective. Leur étude, portant sur la pérennité d'une entreprise agricole au Québec, appréhende la viabilité économique de l'entreprise familiale c'est-à-dire sa capacité à poursuivre ses activités à court terme ou à moyen terme. Parmi les déterminants de cette viabilité économique se trouvent, conjointement, la structure financière de l'entreprise et le montage financier choisi pour rendre la transmission effective. Dans un rapport sur la transmission de PME familiales en France à Hervé Novelli, O. Mellerio (2009) mentionne que « la transmission exige un financement à deux étages : celui de la transmission proprement dite au niveau du capital familial et destiné aux actionnaires, mais aussi les capitaux permanents nécessaires à la transformation de l'entreprise elle-même. Ces capitaux destinés à l'entreprise vont permettre à la nouvelle génération aux commandes de prendre ses marques, de définir son propre modèle d'entreprise et son plan d'action ».*

Ainsi, il ressort clairement de la doctrine économique que la viabilité économique de la transmission d'entreprise familiale est intimement liée à ses modalités de structuration et financement.

---

<sup>23</sup> Les raisonnements sont spécifiques aux titres de sociétés puisque des régimes de faveur existent notamment en Allemagne et Italie pour la revente d'actifs immobiliers, conduisant à une absence d'imposition, ce qui n'est pas généralement pas le cas des cessions de titres de sociétés par des personnes physiques.

**25. Conclusion** – Au-delà des différences techniques des dispositifs d'exonération lors de la transmission d'entreprises (l'Allemagne favorisant le maintien de la masse salariale, l'Italie favorisant la pérennité du contrôle familial de la société et la France favorisant une transmission du vivant du donateur à un âge contemporain de l'exercice des droits à la retraite), les systèmes fiscaux allemands et italiens, d'une part, et français, d'autre part, présentent une différence singulière.

En France, l'impôt sur les transmissions fait double emploi en ce qu'il a pour effet d'imposer les plus-values latentes par la même occasion. Quand même celles-ci bénéficieraient d'une exonération substantielle lorsque la transmission bénéficie de l'exonération partielle de 75%, cela constitue une différence fondamentale avec l'Allemagne et l'Italie où l'imposition est reportée jusqu'à la cession ultérieure du bien reçu par le donataire. D'un point de vue purement théorique, cette différence pourrait expliquer que les transmissions d'entreprises familiales françaises s'avèrent plus onéreuses et, par voie de conséquence, plus difficiles à financer – en dépit du dispositif de paiement différé et fractionné des droits – qu'en Allemagne et Italie ; affaiblissant ainsi la viabilité économique de la transmission d'une génération à une autre. Une étude empirique en ce sens présenterait, dans cette perspective, de nombreux intérêts.

## BIBLIOGRAPHIE

**Advani A., Hughson H. et Tarrant H.**, 2020, Revenue and distributional modelling for a wealth tax, *Wealth Tax Commission Evidence Paper*, 13.

**Arrondel L. et Laferrère A.**, 2001, Taxation and wealth transmission in France, *Journal of Public Economics*, vol. 79 (1).

**Astrachan J.H.**, 2004, Passing on the crown, *The Economist*, November 2004.

**Avouyi -Dovi S. Orgy B. Fister P. et Edillot S.**, 2017a, A Revisited Financial Almost Ideal Demand System: an Application to the French Households' Portfolio, manuscript, Février.

**Avouyi -Dovi S. Orgy B. Fister P. et Edillot S.**, 2017b, Portefeuille stable des ménages depuis la crise, billet pour le Blog de la Banque de France, 6 avril,

**Bernheim Douglas B., Lemke R. et Scholz J.**, 2004, Do estate and gift taxes affect the timing of private transfers, *Journal of Public Economics*, vol. 88 (12).

**Carlock R.S et Ward J.L.**, 2001, Strategic Planning for the Family Business Parallel Planning to Unify the Family and the Business, *Hampshire, New-York, Palgrave*.

**Canevet M., Cardon R. et Rietmann O.**, 2022, Reprendre pour mieux entreprendre dans nos territoires, Rapport d'information au Sénat fait au nom de la délégation aux entreprises, n°33.

**Colot O. et Croquet M.**, 2007, Les déterminants de la structure financière des entreprises belges. Étude exploratoire basée sur la confrontation entre la théorie des préférences de financement hiérarchisées et la détermination d'un ratio optimal d'endettement, *Reflets et Perspectives de la Vie Economique*, XLVI (2), pp. 177-198.

**Colot O. et Croquet M.**, 2015, Changement entrepreneurial et structure financière : le cas des transmissions d'entreprises familiales, *Revue de Sciences de Gestion*, 2015/1, n°271, pp. 49-61.

**De Saint Chaffray O. et Bonduelle P.**, 2024, Pacte Dutreil - Holding animatrice – une actualité fournie mais encore beaucoup de zones d'ombre, *Revue fiscale du patrimoine* n°2, févr. 2024, n°2 (3).

**Escobar S., Ohlsson H. et Selin H.**, 2019, Taxes, frictions and asset shifting: when Swedes disinherited themselves, *IFAU – Institute for Evaluation of Labour Market and Education Policy*.

**Hugron P.**, 1992, L'entreprise familiale : modèle de réussite du processus successoral, Monographie, publiée par : l'Institut de recherches politiques et Les Presses HEC.

**Joulfaian D.**, 2004, Gift taxes and lifetime transfers : time series evidence, *Journal of Public Economics*, vol. 88 (9-10).

**Joulfaian D.**, 2005, Choosing between gifts and bequests: How taxes affect the timing of wealth transfers, *Journal of Public Economics*, vol. 89 (11-12).

**Langerock J.**, 1999, Succession dans les entreprises familiales : Où le bât blesse-t-il ? », Bulletin de la FEB, Juillet/Août n°7, p. 58-59.

**Le Breton-Miller I, Miller D. et Steier L-P**, 2004, Toward an Integrative Model of Effective FOB Succession, *Entrepreneurship Theory and Practice* 28(4):305 – 328

**Marini P.**, 2002, Rapport d'information au Sénat fait au nom de la Commission des Finances, du contrôle budgétaire et des comptes économiques de la Nation sur la fiscalité des mutations à titre gratuit, n°65, p. 102

**Mignon, S.** 2001, Stratégie de pérennité d'entreprise, Paris, Vuibert.

**Pfister C.**, 2018, Fiscalité de l'épargne et choix de portefeuille des ménages français, *Revue d'économie financière*, Association d'économie financière, 0 (3), p. 61-75.

**Saez E. et Stancheva S.**, 2018, A simpler theory of optimal capital taxation, *Journal of Public Economics*, vol 162 (18), p. 120-142.

**Senbel D. et St Cyr L.**, 2007, La transmission d'entreprise : un éclairage sur son financement. *Economies et Sociétés*, 16 (1), pp. 91-120.

**Sommer E.**, 2017, Wealth Transfers and Tax Planning: Evidence for the German Bequest Tax, *IZA DP*, n° 11120.

**Transregio**, 2006, Transmission d'entreprises dans sept régions européennes, *Etudes comparatives et bonnes pratiques*, mars, 44 p.

**Tsoutsoura M.**, 2015, The Effect of Succession Taxes on Family Firm Investment: Evidence from a Natural Experiment, *The Journal of Finance*, 70 (2).

Chaire entreprises familiales,  
et investissement  
de long terme

Pour en savoir plus sur [la chaire](#).

Une chaire accompagnée par la [Fondation Dauphine](#).

Université Paris Dauphine - PSL  
Place du Mal de Lattre de Tassigny  
75775 Paris cedex 16