

Apport-cession et article 150-0 B ter

Reporter, réinvestir, transmettre : le guide du dirigeant qui cède son entreprise

À jour de la réforme 2026 — à l'usage des dirigeants et des professions libérales

Sommaire

1. Qu'est-ce que l'apport-cession ?
2. Comment fonctionne le report d'imposition ?
3. Les conditions précises (à jour de la réforme 2026)
4. Les pièges qui font tomber le report
5. Bien anticiper : la clé d'un apport-cession réussi

L'ESSENTIEL EN 30 SECONDES

Le principe — apporter ses titres à une holding que l'on contrôle **avant** la vente place la plus-value en report d'imposition (article 150-0 B ter du CGI).

L'intérêt — la holding encaisse l'intégralité du prix de cession : le capital reste pleinement mobilisé pour de nouveaux projets, au lieu d'être amputé d'environ un tiers dès la sortie.

La contrepartie — si la holding revend dans les trois ans, elle doit réinvestir **70 % du produit** dans une activité économique éligible et conserver cet investissement **cinq ans**.

La règle d'or — tout se joue **avant** la vente : une cession déjà ficelée au moment de l'apport fait tomber le report.

70 %

du produit à réinvestir

3 ans

pour réinvestir

5 ans

de conservation

Vendre l'entreprise d'une vie, c'est souvent découvrir que l'impôt sur la plus-value en prélève près d'un tiers. L'apport-cession permet d'éviter cette ponction immédiate — mais c'est un dispositif exigeant, que la loi de finances 2026 a nettement durci. Ce guide en expose le mécanisme, les conditions, les pièges, et la manière de le sécuriser.

1 Qu'est-ce que l'apport-cession ?

Vous envisagez, à plus ou moins court terme, de céder votre entreprise. Après des années de travail couronnées par une belle réussite professionnelle, sa valorisation laisse présager une forte plus-value à la revente — et avec elle, une note fiscale qui peut amputer votre gain de près d'un tiers. C'est précisément là que le régime de l'apport-cession entre en jeu.

Le principe tient en une idée : plutôt que de vendre directement vos titres et de payer aussitôt l'impôt sur la plus-value, vous commencez par **apporter ces titres à une société holding que vous contrôlez**. C'est cette holding qui vendra ensuite l'entreprise. Ce simple détour change tout : si l'impôt sur la plus-value n'est pas effacé, il est **mis en pause** temporairement. On parle alors de « report d'imposition », encadré par l'article 150-0 B ter du Code général des impôts.

Concrètement, au lieu de toucher le prix de vente diminué de l'impôt, c'est votre holding qui encaisse **l'intégralité** du produit de la cession. Vous disposez alors d'une somme bien plus importante pour la réinvestir dans une stratégie patrimoniale construite. L'impôt, lui, ne sera dû que plus tard, sous certaines conditions... voire jamais dans certains cas de transmission.

Cet avantage a une contrepartie : le report se paie en **temps**. Il faut immobiliser les capitaux sur une durée obligatoire, sous des règles qui se sont durcies en 2026. L'apport-cession ne s'improvise donc pas : il s'anticipe, **avant la vente**.

2 Comment fonctionne le report d'imposition ?

Tout commence par l'**apport**. Vous transférez les titres de votre société à votre holding. Cet apport fait naître, sur le papier, une plus-value — la différence entre la valeur de vos titres au moment de l'apport et leur coût d'origine. Normalement imposable aussitôt, cette plus-value est ici « gelée » : c'est le report. Vous ne payez rien à ce stade.

Vient ensuite la **cession**. C'est désormais votre holding qui vend l'entreprise et qui en encaisse le prix. Et c'est là que le calendrier devient déterminant, car deux chemins s'ouvrent : si la holding **conserve les titres au moins trois ans** avant de vendre, le report se poursuit sans autre obligation ; si elle **vend plus tôt**, le report n'est maintenu qu'à condition de réinvestir une part importante du produit dans une activité économique éligible, et de la conserver un certain temps.

QUAND PAIE-T-ON, FINALEMENT ?

Le report ne dure pas éternellement : l'impôt redevient dû le jour où vous cédez les titres de la holding elle-même. Mais bien géré, ce jour peut être repoussé longtemps.

Et dans certains cas de transmission (donation, succession), la plus-value en report peut être **purement et simplement effacée**. C'est là que l'apport-cession cesse d'être un simple report pour devenir un véritable **outil de transmission**.

3 Les conditions précises (à jour de la réforme 2026)

Ces conditions ne s'appliquent que dans un cas : si votre holding revend l'entreprise **dans les trois ans** de l'apport. Au-delà, aucune obligation de réinvestir. Mais dans ce délai, la loi de finances 2026 a nettement durci les règles.

Attention à la date. Publiée au Journal officiel le 23 février 2026, la loi s'applique aux **cessions de titres réalisées par la holding à compter du 24 février 2026**. Les opérations antérieures demeurent soumises aux règles précédentes — un point déterminant pour qui a engagé son opération avant cette date.

Ce que la réforme 2026 a changé

Condition	Cessions avant le 24/02/2026	Cessions à compter du 24/02/2026
Part du produit à réinvestir	60 %	70 %
Délai pour réinvestir	2 ans	3 ans
Durée de conservation des actifs	1 an	5 ans
Activités immobilières	Largement éligibles	Quasi totalement exclues

Dans quoi réinvestir. L'article 150-0 B ter fixe une liste précise. En direct, vous pouvez financer les moyens d'exploitation d'une activité opérationnelle éligible, souscrire en numéraire au capital d'une société opérationnelle, ou en prendre le contrôle. Vous pouvez aussi — et c'est la voie souvent privilégiée par les

cédants qui ne veulent rien gérer — souscrire des parts de **fonds de capital-investissement éligibles** (FCPR, FPCI, SLP, SCR), qui respectent leurs propres quotas d'investissement dans l'économie réelle.

Ce que 2026 a resserré. Le législateur veut favoriser le réinvestissement productif réel, et il s'est montré particulièrement sévère avec l'immobilier : depuis 2026, et sous de rares exceptions, la quasi-totalité des activités immobilières est écartée du réemploi éligible — y compris des activités pourtant professionnelles et actives : marchand de biens, promotion immobilière, lotissement, construction-vente, location, résidences gérées, fonds immobiliers. Sont également exclues les activités purement financières et la simple gestion de patrimoine mobilier. La voie des fonds de capital-investissement éligibles, en revanche, demeure ouverte.

4 Les pièges qui font tomber le report

Le report d'imposition n'est jamais acquis une fois pour toutes. L'administration le surveille de près — l'article L. 64 du Livre des procédures fiscales lui permet de sanctionner l'abus de droit — et la jurisprudence est nourrie de montages requalifiés. Le fil rouge de tous ces échecs tient en une phrase : **le report tombe dès que l'opération ressemble à une astuce fiscale plutôt qu'à un véritable projet économique.**

LES QUATRE PIÈGES À ÉVITER

Vouloir récupérer les liquidités. L'esprit du dispositif est de réinvestir dans l'économie, pas de sortir son argent en franchise d'impôt. La soulte gonflée, artifice bien connu, a été lourdement sanctionnée — quand, à l'inverse, une soulte bloquée durablement a pu être admise.

Un réinvestissement sans substance économique. Parts de SCI ou supports purement patrimoniaux, rachat via la holding de biens déjà détenus en direct, placement en simple trésorerie, avance en compte courant ne finançant pas l'exploitation : autant de schémas écartés.

Le piège du calendrier. Si, au moment de l'apport, la vente est déjà ficelée — prix arrêté, acquéreur connu —, l'administration considère que c'est vous, personnellement, qui avez réalisé la plus-value. La holding n'est qu'un paravent, et le report s'effondre.

Les erreurs mécaniques. Réinvestir moins de 70 %, dépasser le délai de trois ans, ne pas conserver les actifs cinq ans, ou choisir une porte devenue inéligible en 2026 : sans débat d'intention, le report s'éteint.

Et les conséquences ne sont pas théoriques. La sanction, c'est d'abord la perte du report : l'impôt redevient immédiatement exigible — au pire moment, quand tout le produit de la cession est déjà immobilisé. S'y ajoutent des pénalités de retard courant depuis la vente, et une majoration de 40 à 80 % selon votre rôle dans le montage. Dans les cas les plus graves, l'affaire peut même prendre une tournure pénale.

5 Bien anticiper : la clé d'un apport-cession réussi

L'apport-cession est un outil puissant, mais exigeant. Sa force — reporter, parfois effacer, l'imposition d'une plus-value — a pour rançon une discipline sans faille, du calendrier au choix des réinvestissements. Bien mené, il transforme une vente en tremplin patrimonial ; mal préparé, il expose à des redressements lourds. La différence, ce n'est pas la chance : c'est l'anticipation.

- **S'y prendre avant la vente**, idéalement dès que la cession se dessine. C'est à ce moment que se construit le montage : la holding, l'apport, la stratégie de réinvestissement. Plus tôt s'engage la réflexion, plus large est l'éventail des solutions, et plus solide est l'opération face à un éventuel contrôle.
- **S'entourer.** Un apport-cession fait dialoguer plusieurs métiers — juridique, fiscal, comptable et patrimonial — qu'aucun intervenant ne maîtrise seul. Le rôle d'un conseil indépendant est d'orchestrer cet ensemble : cadrer l'opération avec un avocat fiscaliste, et surtout sélectionner des réinvestissements dont l'éligibilité ne fait aucun doute.

- **Utiliser le rescrit fiscal.** Avant de conclure, vous pouvez soumettre votre projet à l'administration. Passé six mois sans réponse, son silence vaut accord, et elle ne pourra plus invoquer l'abus de droit sur l'opération décrite. Pour un dispositif aussi surveillé, c'est une assurance précieuse.

En somme, l'apport-cession récompense ceux qui le préparent et sanctionne ceux qui l'improvisent. Si vous envisagez de céder votre entreprise, le meilleur moment pour en parler n'est pas après la vente : **c'est maintenant.**

PARLONS-EN

Aella CONSEIL accompagne les dirigeants dans la préparation de leur cession : cadrage de l'opération, sélection des solutions de remploi éligibles, articulation avec l'ensemble du patrimoine.

Le premier rendez-vous est gratuit et sans engagement.



Philippe ISNARD

Aella CONSEIL — Conseil en gestion de patrimoine indépendant, Paris

06 28 50 69 47 · philippe.isnard@aellaconseil.com

www.aellaconseil.com

Conseiller en Investissements Financiers, membre de l'ANACOFI-CIF, association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers · Courtier en assurance, membre de l'ANACOFI-Assurances · N° E002691 · Immatriculé à l'ORIAS sous le n° 10 056 683 (www.orienta.fr)

Guide établi par Aella CONSEIL à des fins pédagogiques. Il ne constitue pas un conseil en investissement ou fiscal personnalisé et ne se substitue pas à une étude adaptée à votre situation. Les règles fiscales évoquées sont susceptibles d'évolution ; leur application doit être validée au cas par cas. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.