

Votre guide



Apport-Cession, l'article

150-0 B TER: le guide complet

Guide complet réalisé par Etsa Patrimoine
Cabinet de conseil en Gestion Privée

Brève Présentation du Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine

Fondé par Jonathan Rosen, Etsa Patrimoine est un cabinet de conseil en gestion de patrimoine dédié à l'accompagnement personnalisé de ses clients. Notre expertise couvre les investissements financiers, immobiliers et l'ingénierie patrimoniale, nous permettant de proposer des stratégies sur mesure, adaptées aux besoins uniques de chacun.

Nous collaborons étroitement avec un solide réseau de partenaires renommés, incluant des banques, assurances, experts-comptables, avocats et notaires, afin d'offrir des solutions optimales à nos clients.

Notre approche globale comprend l'analyse approfondie de votre situation patrimoniale, la définition de vos objectifs, la proposition de stratégies adaptées et un suivi régulier pour assurer la pérennité et la croissance de votre patrimoine. Nous intervenons dans divers domaines, notamment le conseil en investissement financier, l'optimisation fiscale, la préparation de la retraite et la transmission de patrimoine.

Notre réputation est également renforcée par les témoignages positifs de nos clients, qui soulignent notre professionnalisme, notre écoute attentive et la pertinence de nos conseils.

Chez Etsa Patrimoine, nous nous engageons à être à vos côtés pour organiser, valoriser et transmettre votre patrimoine en toute sérénité.

Une expertise de plus de 15 ans au service de votre patrimoine

Esta Patrimoine accompagne ses clients avec une approche indépendante, fondée sur la sélection de produits performants et une parfaite maîtrise des enjeux patrimoniaux. Notre engagement : une stratégie claire, rigoureuse et sur-mesure.

Etsa Patrimoine a été fondé pour offrir des solutions concrètes et claires en gestion de patrimoine, sans discours superflu.

Le cabinet se concentre sur les objectifs de chaque client, en proposant des produits sur mesure plutôt que du standard.

Nous mettons notre rigueur et indépendance au service de vos objectifs. Nos conseillers sont guidés par la sécurité et la rentabilité.

Le cabinet est référencé par



1. Introduction – L’apport-cession : bien plus qu’un outil fiscal, une stratégie de pouvoir.....	4
2. Comprendre le mécanisme d’apport-cession.....	5
2.1. Définition juridique et fiscale.....	5
2.2. Schéma simplifié : de la société cible à la holding.....	6
2.3. Le rôle central de la holding IS contrôlée.....	6
3. Conditions d’éligibilité et cadre juridique.....	7
3.1. Le contrôle et la détention des titres.....	8
3.2. Les délais clés (apport, cession, emploi).....	8
3.3. Focus sur l’activité économique éligible au emploi.....	8
4. Quels investissements après la cession ?.....	9
4.1. PME, Private Equity, immobilier non coté, fonds (FCPR, FPCI).....	9
4.2. Durée de détention minimale selon le support.....	10
4.3. Exemples concrets de emploi structurant.....	11
5. Les avantages du dispositif pour les dirigeants.....	11
5.1. Report d’imposition et effet boule de neige patrimonial.....	11
5.2. Optimisation de la transmission et de la fiscalité successorale.....	12
5.3. Flexibilité d’allocation et diversification des risques.....	12
6. Les contraintes et points de vigilance.....	13
6.1. Le mythe de l’exonération : l’impôt est différé, pas supprimé.....	13
6.2. Risques en cas de non-respect des délais ou conditions.....	14
6.3. Nécessité d’un audit préalable et d’un accompagnement d’experts.....	14
7. Apport-cession et stratégie patrimoniale globale.....	15
7.1. Comment l’intégrer dans un schéma de transmission ?.....	15
7.2. Articulation avec Pacte Dutreil, démembrement ou Exit Tax.....	16
7.3. Cas pratiques et retours d’expérience.....	16
8. Checklist opérationnelle pour réussir son apport-cession.....	17
9. Conclusion – L’apport-cession, levier de transformation patrimonial.....	18

1. Introduction – L’apport-cession : bien plus qu’un outil fiscal, une stratégie de pouvoir

Céder son entreprise, c’est souvent l’aboutissement de plusieurs années, voire de plusieurs décennies d’engagement, de risque et de création de valeur. Mais pour un dirigeant, vendre n’est pas finir. C’est **commencer une nouvelle phase de sa vie patrimoniale** : capitaliser sur le fruit de son travail, protéger sa famille, réinvestir avec sens et vision, transmettre sans subir.

Dans ce contexte, **l’article 150-0 B ter du Code général des impôts**, connu sous le nom d’**apport-cession**, s’est imposé comme l’un des outils les plus puissants du droit fiscal français. Il permet, sous conditions, de **reporter l’imposition des plus-values** réalisées lors de la cession des titres d’une entreprise, à condition que ces titres soient d’abord apportés à une société holding contrôlée par le dirigeant.

Mais ce dispositif va bien au-delà d’un simple différé fiscal. Bien maîtrisé, il devient un **levier stratégique pour structurer, faire croître et transmettre un patrimoine professionnel et personnel**, dans un cadre juridique et fiscal optimisé.

Encore faut-il **en comprendre les subtilités**, maîtriser ses délais et ses contraintes, anticiper le emploi, articuler le dispositif avec d’autres outils comme le Pacte Dutreil ou l’Exit Tax. Trop souvent sous-estimée, la puissance de l’apport-cession réside dans une **exécution sans faille**, orchestrée dans le cadre d’une stratégie globale.

Ce guide est conçu pour vous, **chefs d’entreprise, cadres actionnaires, fondateurs**, disposant d’un patrimoine conséquent et confrontés aux enjeux complexes de la cession. Vous y trouverez une lecture claire, technique et stratégique du 150-0 B ter, ainsi que des cas concrets, des pièges à éviter et des conseils issus du terrain.

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

2. Comprendre le mécanisme d'apport-cession

2.1. Définition juridique et fiscale

L'article 150-0 B ter du Code général des impôts institue un régime fiscal spécifique permettant, sous conditions, de **reporter l'imposition des plus-values** réalisées lors de la cession de titres. Ce mécanisme repose sur une logique simple mais puissante : **avant de vendre les titres de votre société opérationnelle (société A), vous les apportez à une société holding (société B)**, que vous contrôlez et qui est soumise à l'impôt sur les sociétés (IS). La cession des titres par la holding interviendra dans un second temps, **sans que vous ne soyez personnellement imposé à ce stade**, sous réserve du respect des obligations de emploi.

Ce report ne constitue en aucun cas une exonération. Il s'agit d'un **différé d'imposition**, conditionné par l'utilisation du produit de cession à des fins de réinvestissement économique. En cela, le dispositif s'inscrit dans une logique de **recyclage productif du capital**.

2.2. Schéma simplifié : de la société cible à la holding

Voici les étapes clés du montage :

1. **Apport des titres** : vous apportez les titres de votre société cible (Société A) à une holding (Société B) que vous contrôlez à plus de 33,33 %, et soumise à l'IS.
2. **Réception de titres de la holding** en contrepartie de l'apport, générant une plus-value... non immédiatement imposée.
3. **Cession par la holding** des titres apportés, dans un délai pouvant être immédiat ou différé.
4. **Report d'imposition maintenu**, à condition de **remployer 60 % du produit de cession** dans des activités éligibles dans un délai de **24 mois**.

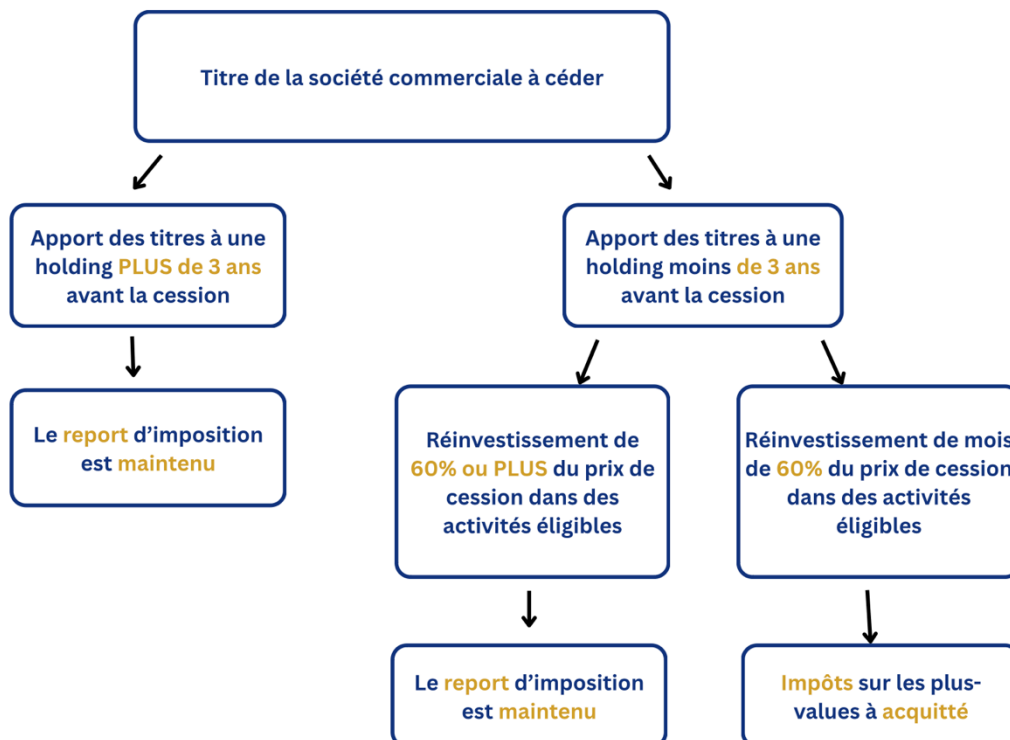
Ce mécanisme permet d'**éviter une double imposition immédiate** : celle des plus-values au moment de la cession et celle des résultats futurs de la holding.

2.3. Le rôle central de la holding IS contrôlée

La **holding** joue un rôle **pivot** dans l'ingénierie du dispositif. Elle doit répondre à trois conditions essentielles :

- **Soumission à l'IS** : l'article 150-0 B ter ne s'applique qu'à des sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés. Exit donc les sociétés à l'IR ou les structures étrangères non éligibles.
- **Contrôle effectif** : le contribuable (ou son groupe familial au sens de l'article 150-0 I du CGI) doit **détenir directement ou indirectement plus du tiers des droits de vote ou du capital** de la holding.
- **Respect du emploi** : au moins **60 % du produit de cession** doit être **réinvesti dans une activité économique dans les 24 mois**, et **conservé pendant au moins 12 mois**, voire **5 ans pour certains fonds (FCPR/FPCI)**.

Ainsi structurée, la holding devient un **véhicule de capitalisation et de réinvestissement** sur mesure, permettant de financer de nouveaux projets tout en optimisant la fiscalité.



[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

3. Conditions d'éligibilité et cadre juridique

Le régime de l'apport-cession (article 150-0 B ter) peut se révéler être une arme redoutable pour les dirigeants avisés. Mais sa puissance repose sur une mécanique de précision. Chaque condition, chaque délai, chaque seuil doit être respecté à la lettre. En cas de manquement, **le report d'imposition peut être remis en cause**, entraînant l'imposition immédiate de la plus-value initiale. Voici les critères structurants à maîtriser avant de se lancer.

3.1. Le contrôle et la détention des titres

La première condition pour bénéficier du report d'imposition est que la holding bénéficiaire de l'apport soit **contrôlée par l'apporteur**. Ce contrôle s'entend de manière fiscale : il faut détenir, **directement ou indirectement**, plus de **33,33 % du capital ou des droits de vote** de la société holding.

Ce critère s'apprécie à la date de l'apport et doit être maintenu tout au long de l'opération. Il peut intégrer les titres détenus par le **groupe familial au sens fiscal** (conjoint, partenaire de PACS, ascendants, descendants). Attention : toute **modification de la structure de contrôle** avant le emploi effectif du produit de cession peut compromettre l'éligibilité au report.

3.2. Les délais clés (apport, cession, emploi)

Trois délais cruciaux encadrent l'opération :

1. **Délai entre l'apport et la cession** : si la holding cède les titres apportés **dans un délai de moins de trois ans**, alors le emploi devient **obligatoire** (60 % dans les 24 mois). Si la cession a lieu au-delà de trois ans, le report d'imposition est maintenu même sans réinvestissement.
2. **Délai de emploi** : en cas de cession avant trois ans, **au moins 60 % du produit de cession** doit être **réinvesti dans les 24 mois** dans une activité économique éligible.
3. **Durée de conservation** : les actifs acquis dans le cadre du emploi doivent être conservés pendant **au moins 12 mois** pour des investissements en direct, et **5 ans** pour certains véhicules collectifs (FCPR, FPCI, SLP).

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

Ces délais sont rigides. Aucun report n'est prévu en cas de retard. Il est donc impératif d'**anticiper la stratégie de emploi dès la phase d'apport**, en mobilisant les expertises nécessaires.

3.3. Focus sur l'activité économique éligible au emploi

Le emploi des 60 % du produit de cession doit se faire dans une **activité économique éligible**, au sens de l'article 150-0 B ter. Cela recouvre les investissements dans des entités exerçant :

- Une activité **industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale** ;
- Une activité **financière**, via des véhicules de capital investissement agréés.

En pratique, cela peut prendre plusieurs formes :

- **Souscription au capital de PME non cotées** (hors sociétés patrimoniales ou holdings passives) ;
- **Investissement via des fonds éligibles** (FCPR, FPCI, SLP), dès lors que ceux-ci respectent les règles de diversification et de durée ;
- **Immobilier d'exploitation**, dans le cadre d'une activité réelle (hors immobilier locatif classique).

Les 40 % restants peuvent être alloués librement (trésorerie, liquidités, investissements personnels), ce qui apporte une **souplesse stratégique** bienvenue dans la gestion post-cession.

4. Quels investissements après la cession ?

Une fois la cession des titres réalisée par la holding, l'enjeu ne se limite plus à différer l'imposition : il s'agit désormais de **réallouer le capital de manière stratégique** pour bénéficier pleinement du report prévu par l'article 150-0 B ter. Le emploi des fonds n'est pas une formalité. Il doit répondre à des critères stricts mais ouvre également des opportunités d'investissement à forte valeur ajoutée, tant sur le plan fiscal que patrimonial.

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

4.1. PME, Private Equity, immobilier non coté, fonds (FCPR, FPCI)

Les investissements éligibles au emploi dans le cadre du 150-0 B ter doivent répondre à une finalité économique réelle. Cela exclut les actifs purement patrimoniaux (résidences locatives, actions cotées classiques, produits bancaires) et cible les moteurs de croissance de l'économie réelle.

Les options principales incluent :

- **Souscription au capital de PME françaises ou européennes non cotées**, en direct : idéal pour les entrepreneurs souhaitant soutenir d'autres dirigeants et valoriser leur expertise stratégique.
- **Fonds d'investissement spécialisés** : les **FCPR (Fonds Communs de Placement à Risque)** et **FPCI (Fonds Professionnels de Capital Investissement)** sont des véhicules collectifs conçus pour investir dans des sociétés non cotées, avec des tickets d'entrée adaptés à des investisseurs avertis. Ils permettent de mutualiser le risque tout en conservant un fort potentiel de performance.
- **Fonds de dette privée ou obligations convertibles** : certains fonds éligibles offrent des solutions de financement à des entreprises en croissance, avec un profil rendement/risque intermédiaire.
- **Immobilier non coté à finalité économique** : par exemple, le financement de locaux d'activités pour des PME ou la prise de participation dans des sociétés opérant dans l'immobilier d'exploitation.

Ces solutions doivent être sélectionnées avec soin, dans le cadre d'une stratégie alignée sur votre profil de risque, vos objectifs patrimoniaux et vos horizons d'investissement.

4.2. Durée de détention minimale selon le support

La fiscalité avantageuse du dispositif 150-0 B ter repose aussi sur une **durée minimale de détention** des investissements réalisés avec les fonds réemployés.

- **Investissements en direct dans des sociétés** : conservation pendant **12 mois minimum**.

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

- **Fonds d'investissement éligibles (FCPR, FPCI) : durée de conservation de 5 ans**, sous peine de remise en cause du report.
- **Produits hybrides (fonds obligataires, dettes structurées) :** attention à bien vérifier leur éligibilité et les clauses de liquidité.

Il est donc crucial de **construire une allocation prévoyant la liquidité nécessaire sur les 40 % restants**, afin de ne pas compromettre votre flexibilité financière personnelle.

4.3. Exemples concrets de remploi structurant

Voici trois cas d'école illustrant comment des dirigeants ont utilisé le dispositif avec succès :

- **Un fondateur de start-up cédant ses titres à une licorne** a apporté ses parts à une holding avant la cession, puis a réinvesti 60 % dans deux FPCI sectoriels (healthtech & green energy), assurant à la fois diversification et potentiel de performance à long terme.
- **Un dirigeant d'ETI industrielle**, après avoir vendu sa société, a financé l'acquisition de locaux d'activités pour une PME régionale, consolidant ainsi un patrimoine immobilier professionnel à forte rentabilité.
- **Un binôme familial** (père-fils) a structuré l'opération dans une holding familiale et utilisé le remploi pour alimenter une société d'investissement commune, dans une logique de transmission et de gouvernance intergénérationnelle.

L'intérêt du remploi ne réside pas seulement dans la conformité fiscale, mais bien dans **l'opportunité de réinvestir avec sens et impact** — un acte fondateur d'une nouvelle phase patrimoniale.

5. Les avantages du dispositif pour les dirigeants

Loin d'être une simple astuce fiscale, l'apport-cession est un **véritable levier de structuration patrimoniale**, adapté aux enjeux des chefs d'entreprise et cadres actionnaires. Il permet de concilier **performance financière, maîtrise du risque et optimisation juridique**, tout en préparant sereinement l'après-cession.

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

5.1. Report d'imposition et effet boule de neige patrimonial

Le **report d'imposition** constitue l'attrait premier du dispositif. En évitant la taxation immédiate des plus-values – qui peut atteindre jusqu'à **30 % (flat tax) ou plus pour certains contribuables soumis à l'IFI ou aux contributions sociales spécifiques** –, le dirigeant conserve l'intégralité de sa capacité d'investissement. En clair, **chaque euro non imposé est un euro réinvestissable**, ce qui génère un **effet de levier patrimonial considérable**.

À long terme, cet effet se traduit par une **capitalisation accrue** : un portefeuille structuré au sein de la holding continue à croître, avec un actif net supérieur à ce qu'il aurait été après prélèvement fiscal. Cette logique est d'autant plus puissante lorsque les investissements génèrent des plus-values réinvesties à leur tour dans un cadre contrôlé.

5.2. Optimisation de la transmission et de la fiscalité successorale

Le mécanisme d'apport-cession s'intègre naturellement dans une **logique de transmission** du patrimoine familial. En structurant l'opération via une **holding patrimoniale**, les dirigeants peuvent organiser la détention et la gestion des actifs financiers ou économiques de façon centralisée, **préparer une transmission par donation ou succession**, voire mobiliser un **Pacte Dutreil**.

Le report d'imposition étant **transmissible**, il peut être repris par les héritiers ou donataires sous certaines conditions. Cela permet de **décaler durablement l'imposition** et de fluidifier le passage de relais intergénérationnel, notamment si la holding est transformée en société de gestion de patrimoine familial.

Enfin, la présence d'une holding facilite également le recours au **démembrement de propriété**, outil redoutablement efficace pour optimiser les droits de donation tout en gardant le contrôle stratégique sur les actifs.

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

5.3. Flexibilité d'allocation et diversification des risques

En structurant une holding dotée de liquidités issues de la cession, le dirigeant se dote d'un **véhicule agile, capable de piloter une allocation diversifiée** :

- Investissements dans des entreprises non cotées ou dans des fonds spécialisés ;
- Opportunités immobilières (immobilier d'exploitation, club deals, foncières privées) ;
- Produits structurés ou dettes privées avec rendements élevés.

Les **40 % du produit de cession non soumis à contrainte de emploi** offrent une **souplesse tactique précieuse**, permettant de financer des projets personnels, renforcer sa trésorerie ou réaliser des arbitrages rapides.

Contrairement à une cession directe où l'impôt vient freiner immédiatement la dynamique de réinvestissement, la logique du 150-0 B ter permet de **reconstruire un patrimoine actif plus puissant et mieux réparti**, dans un cadre juridique maîtrisé.

6. Les contraintes et points de vigilance

L'apport-cession est un formidable outil d'optimisation fiscale, mais il n'est pas sans contraintes. Son **cadre réglementaire est strict**, et sa mise en œuvre suppose une **discipline juridique, fiscale et patrimoniale rigoureuse**. Plusieurs risques peuvent compromettre le bénéfice du report d'imposition, voire entraîner une requalification coûteuse. Voici les principaux écueils à anticiper.

6.1. Le mythe de l'exonération : l'impôt est différé, pas supprimé

L'un des malentendus les plus courants consiste à croire que l'apport-cession permet de **"purger" la plus-value**. C'est inexact. L'article 150-0 B ter **diffère l'imposition**, il ne l'annule pas.

Tant que les conditions sont respectées, l'impôt est suspendu. Mais :

- En cas de retrait de liquidités de la holding sous forme de dividendes ou d'apport partiel d'actif, une **imposition immédiate peut survenir**.
- En cas de **non-emploi conforme**, la plus-value initiale redevient exigible, assortie de pénalités potentielles.
- En cas de **cession des titres de la holding** elle-même, ou de **modification de l'actionariat**, la situation patrimoniale peut être requalifiée.

Le report est donc **un engagement à long terme**, qui nécessite d'être piloté avec méthode, et intégré dans une vision patrimoniale globale.

6.2. Risques en cas de non-respect des délais ou conditions

Le non-respect des critères liés au **emploi (60 % dans les 24 mois)** ou à la **détention minimale des actifs** peut entraîner la **perte du report d'imposition**, avec un effet rétroactif potentiellement dévastateur.

Voici quelques erreurs fréquemment rencontrées :

- **Investissement dans une activité non éligible** (immobilier locatif nu, actions cotées classiques, SCPI).
- **Délai de emploi dépassé**, faute de préparation ou d'arbitrage rapide post-cession.
- **Sortie partielle ou totale de fonds avant la durée minimale requise**, notamment pour les FPCI ou FCPR.

Dans tous les cas, l'administration fiscale dispose d'un droit de regard sur les conditions de l'opération. En cas de contrôle, **la charge de la preuve incombe au contribuable**.

6.3. Nécessité d'un audit préalable et d'un accompagnement d'experts

Face à la complexité du dispositif, la **mise en place doit être précédée d'un audit fiscal et patrimonial complet**. Cela inclut :

- L'analyse de la nature et de la valorisation des titres apportés ;
- Le calibrage de la holding : forme sociale, pacte d'associés, gouvernance ;
- La définition d'une **stratégie de emploi anticipée et structurée** ;
- Le choix des véhicules d'investissement, en lien avec le profil de risque du dirigeant.

L'accompagnement par un **cabinet spécialisé** (fiscaliste, notaire, expert en gestion de patrimoine) est non seulement recommandé, mais indispensable pour sécuriser chaque étape.

Car une erreur de forme, un oubli réglementaire ou une interprétation hasardeuse peut coûter **des centaines de milliers d'euros en fiscalité additionnelle**, sans possibilité de retour en arrière.

7. Apport-cession et stratégie patrimoniale globale

Réussir une opération d'apport-cession, ce n'est pas seulement reporter une imposition. C'est **orchestrer une stratégie globale**, cohérente avec votre horizon de vie, vos objectifs de transmission, votre fiscalité personnelle et vos aspirations d'entrepreneur-investisseur.

Le 150-0 B ter est un **mécanisme-pivot**, qui peut s'imbriquer dans une multitude de schémas complémentaires. Utilisé intelligemment, il devient un accélérateur de performance patrimoniale sur plusieurs générations.

7.1. Comment l'intégrer dans un schéma de transmission ?

En structurant la cession via une **holding familiale**, le dirigeant peut organiser très tôt la **transmission de ses actifs** à ses enfants, tout en conservant le contrôle opérationnel grâce à des statuts sur mesure (actions de préférence, démembrement, holding en cascade).

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

Cette logique permet de :

- **Donner des parts de la holding** tout en gardant l'usufruit (et donc les revenus et le pouvoir de décision) ;
- **Préparer une donation en démembrement**, ce qui réduit significativement les droits de mutation ;
- **Anticiper la transmission avec Pacte Dutreil**, qui offre jusqu'à **75 % d'abattement sur la base taxable**, à condition de respecter des engagements de conservation et de gestion active.

Ainsi, l'opération d'apport-cession ne se limite pas à la gestion post-cession : elle devient **le socle d'une stratégie intergénérationnelle** construite sur la durée.

7.2. Articulation avec Pacte Dutreil, démembrement ou Exit Tax

Le 150-0 B ter est **parfaitement compatible** avec d'autres dispositifs fiscaux puissants, à condition de bien les coordonner :

- **Pacte Dutreil** : peut être mis en place avant l'apport ou au sein même de la holding. Il est particulièrement pertinent si la cession concerne une société encore active ou transmise à des héritiers.
- **Démembrement de propriété** : l'apport peut être réalisé en pleine propriété ou en nue-propriété, selon la stratégie successorale visée.
- **Exit Tax** : pour les dirigeants souhaitant s'expatrier après la cession, il est essentiel d'anticiper l'application de l'Exit Tax (article 167 bis du CGI). L'apport-cession, bien structuré, peut en réduire l'impact, notamment si le remploi est réalisé avant le départ fiscal.

Chaque situation patrimoniale appelle une **approche sur mesure**, avec des simulations fiscales croisées. L'objectif est clair : **éviter les frottements fiscaux cumulés** tout en assurant la stabilité et la pérennité du patrimoine familial.

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

7.3. Cas pratiques et retours d'expérience

Cas 1 – Le serial entrepreneur

Un dirigeant ayant vendu trois sociétés en 15 ans a utilisé l'apport-cession pour centraliser ses gains dans une holding d'investissement. Aujourd'hui, il pilote un portefeuille de PME régionales, bénéficie de dividendes stables et prépare la transmission à ses enfants via un schéma Dutreil.

Cas 2 – La transmission à deux enfants

Une dirigeante cède son entreprise familiale à 58 ans. Grâce à l'apport préalable des titres, elle structure une holding détenue par ses deux enfants en nue-propriété, avec des clauses de gouvernance pour préserver l'unité décisionnelle. L'impôt est reporté, la transmission optimisée.

Ces exemples montrent qu'au-delà du gain fiscal immédiat, l'apport-cession est un **vecteur d'organisation patrimoniale avancée**, à condition d'être encadré par une stratégie globale.

8. Checklist opérationnelle pour réussir son apport-cession

Réaliser une opération d'apport-cession est un acte patrimonial majeur, comparable à la cession d'entreprise elle-même. Elle engage des enjeux fiscaux, juridiques et familiaux importants. Pour la mener à bien, il est indispensable d'avancer avec méthode et de respecter une séquence rigoureuse. Voici les grandes étapes qui structurent une opération réussie.

Tout commence par un **audit patrimonial approfondi**. Il s'agit d'analyser la nature des titres détenus, leur valorisation potentielle, le régime matrimonial du dirigeant, et plus largement la structuration juridique de son patrimoine. Cette étape est souvent négligée à tort : elle permet d'éviter de nombreuses erreurs coûteuses, notamment sur le contrôle effectif de la future holding ou l'incidence de l'opération sur d'autres dispositifs comme l'IFI, l'Exit Tax ou le Pacte Dutreil.

La création de la **holding soumise à l'IS** constitue ensuite la pierre angulaire de l'opération. Elle devra être juridiquement irréprochable, contrôlée directement ou indirectement à hauteur d'au moins un tiers par l'apporteur. Ses statuts doivent être adaptés, notamment si des mécanismes de gouvernance familiale ou de démembrement sont envisagés. À ce stade, l'accompagnement d'un avocat fiscaliste ou d'un notaire d'affaires est recommandé.

L'apport des titres à la holding, puis leur cession par celle-ci, doivent être effectués avec précision. L'apport devra être formalisé par un acte juridique (souvent accompagné d'un rapport de commissaire aux apports) donnant lieu à l'émission de titres en contrepartie. Lorsque la holding procède à la cession, les fonds perçus seront centralisés au sein de la structure, prêts à être réemployés selon les règles du 150-0 B ter.

C'est là qu'intervient l'étape la plus sensible : le **emploi du produit de cession**, dans un délai strict de 24 mois si la cession intervient dans les 3 ans suivant l'apport. Les dirigeants ont souvent tendance à sous-estimer cette phase. Pourtant, le respect du délai n'est pas négociable. Il convient donc d'anticiper cette allocation bien en amont, en sélectionnant des investissements éligibles – capital de PME, fonds de private equity, immobilier d'exploitation – tout en assurant une diversification et une liquidité suffisantes.

Enfin, vient le **temps du suivi**. Une fois le capital investi, il ne suffit pas d'attendre. Il faut assurer le respect des conditions de détention minimale (12 mois ou 5 ans), documenter chaque mouvement, mettre en place un tableau de bord consolidé, et si besoin, organiser une gouvernance autour de la holding, en particulier lorsqu'elle a vocation à intégrer progressivement les héritiers.

Les erreurs à éviter sont connues mais fréquentes : négliger les délais, investir dans des actifs non éligibles, mal anticiper la fiscalité en cas de retrait de fonds, ou encore modifier la structure de contrôle de la holding trop tôt. Dans tous les cas, la règle d'or est la suivante : **ne rien improviser**.

Une opération d'apport-cession bien conduite est un formidable levier d'optimisation. À condition de s'entourer des bons experts et de considérer ce dispositif non pas comme une opportunité fiscale isolée, mais comme une **étape stratégique d'un projet patrimonial global**.

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)

9. Conclusion – L’apport-cession, levier de transformation patrimoniale

L’apport-cession, tel que prévu par l’article 150-0 B ter du Code général des impôts, ne doit pas être perçu comme une simple technique d’optimisation fiscale. C’est un **outil de transformation patrimoniale** à part entière, qui s’inscrit dans une démarche de long terme, au croisement de la fiscalité, de l’investissement et de la transmission.

En permettant de **reporter l’imposition de la plus-value** et de **réallouer le capital dans des projets créateurs de valeur**, ce dispositif donne au dirigeant la possibilité rare de reprendre la main sur sa trajectoire patrimoniale après une cession. Il offre un souffle nouveau pour financer une nouvelle aventure entrepreneuriale, professionnaliser la gestion de ses actifs ou structurer sa succession.

Mais cette puissance suppose de la discipline. Le succès de l’opération repose sur une exécution sans faille : choix de la structure, respect des délais, sélection rigoureuse des investissements, gouvernance de la holding... Autant de décisions qui méritent un accompagnement de haut niveau.

Ce guide vous a donné les clés techniques et stratégiques pour comprendre l’apport-cession dans toutes ses dimensions. Le temps est venu de passer à l’action.

[Prenez rendez-vous avec le Cabinet de Gestion Privée Etsa Patrimoine](#)



ETSA PATRIMOINE

Contact :

Téléphone : 06 79 58 16 40

Mail : j.rosen@etsa-patrimoine.com

Site : <https://www.etsa-patrimoine.com/>