

Stock-options, actions gratuites : frontaliers, anticipez la vente !

Publié le : 27/01/2021

Auteur : Olifan Group

Souvent récompensés par leur employeur en stock-options et actions gratuites, les frontaliers hésitent à les revendre faute de comprendre leur fonctionnement et leur fiscalité. Et quand ils se décident, ils le font de manière précipitée, au risque d'être lourdement taxés. Voici quelques pièges à éviter.

Une stock-option, c'est la possibilité offerte aux salariés d'acheter des titres de la société à un prix fixé lors de l'attribution et à l'issue d'une période d'indisponibilité. Quant à l'attribution **d'actions gratuites**, c'est un dispositif d'actionnariat salarié : vous devenez propriétaire d'actions sans rien déboursier, à l'issue d'une période d'indisponibilité.

Des centaines de milliers d'euros en portefeuille

Dans les deux cas, l'employeur définit une période minimale de conservation des titres. Au-delà, vous êtes libre de les conserver ou d'en disposer. Et c'est là que les difficultés commencent...

« Les frontaliers suisses bénéficient souvent de ces plans. Certains détiennent plusieurs centaines de milliers d'euros de titres, souligne [Anne Convers](#), spécialiste de

la clientèle frontalière chez Olifan Group. *Or, face à la complexité fiscale, ils laissent de côté ces actifs, mais les vendent précipitamment quand ils quittent l'entreprise, prennent leur retraite ou ont besoin de capitaux.* »

[su_button url="https://olifangroup.com/contacts/" target="blank" background="#8D1D22" size="4" radius="0"]CONTACTEZ-NOUS POUR RECEVOIR UN CONSEIL AVISÉ[/su_button]

Plus value d'acquisition ou de cession : ne pas confondre

L'impact fiscal peut être violent, notamment pour les actions gratuites. En effet, le vendeur est taxé à la fois sur la plus-value d'acquisition et la plus-value de cession. Deux notions à bien distinguer. **La plus-value d'acquisition** est la différence entre la valeur à la date d'acquisition définitive et le prix de revient (0 € pour une action gratuite). **La plus-value de cession** est la différence entre le prix de vente et la valeur à la date d'acquisition définitive.

Or, la plus-value d'acquisition est soumise le plus souvent au barème de l'impôt sur le revenu. Elle peut donc être imposée en intégralité à la tranche marginale du contribuable ! « *Alors qu'il suffit de répartir ses ventes sur deux années fiscales ou davantage pour réduire la facture* » note [Anne Convers](#).

Quand déclarer la plus-value d'acquisition ?

De plus, les règles changent selon que le plan d'attribution des titres est « qualifié » ou « non qualifié » ; cette distinction s'apprécie au regard d'une liste de critères définie par le Code de Commerce.

S'il est non qualifié, la plus-value d'acquisition doit être déclarée l'année où le bénéficiaire reçoit les titres. Il en résulte deux pièges :

- Le contribuable ignore ce détail et ne déclare rien lors de l'attribution, avec le risque d'être redressé par la suite.

- Le contribuable déclare et il est taxé. Mais quand il vend ses parts quelques années plus tard, il a oublié cette première déclaration... Résultat : sa plus-value d'acquisition est imposée deux fois.

Plus-values de cession : les frontaliers moins taxés

Quant aux plus-values de cession, elles sont toujours traitées comme des plus-values de valeurs mobilières : 12,8% d'impôt sur le revenu et 7,5 % de prélèvements sociaux pour les frontaliers. Mais si le contribuable perd ce statut, ce taux grimpe à 17,2% ! Là encore, attention au timing...

Résumons. Pour gérer seul son portefeuille, le frontalier doit savoir si son plan d'attribution est qualifié ou non qualifié. Il doit déterminer la fiscalité applicable aux plus-values d'acquisition, avec des règles différentes selon la date d'attribution des stock-options ou des actions. Il doit se souvenir 5 ou 10 ans plus tard de ce qu'il a déclaré ou pas et anticiper la perte éventuelle de son statut...

On comprend l'embarras des intéressés !

Du conseil pour organiser la fiscalité de sortie

« Nous avons créé une offre de conseil à leur attention, annonce Anne Convers. Nous auditons leur portefeuille, puis nous définissons une stratégie d'optimisation des ventes qui tient compte de leurs objectifs : changement d'entreprise, retour en France, retraite, transmission... »

Objectif final : une sortie maîtrisée des stock-options et actions gratuites, pour que le frontalier les inscrive dans sa stratégie patrimoniale à long terme.

[Par Olifan Group](#)