Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTRE DELEGUE AUX PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES,
AU COMMERCE, A L'ARTISANAT, AUX PROFESSIONS LIBERALES ET A LA CONSOMMATION

RAPPORT DU GROUPE DE TRAVAIL "FINANCEMENT, DEVELOPPEMENT ET TRANSMISSION"

Rapport remis à :

Christian JACOB

Ministre délégué aux Petites et Moyennes Entreprises, au Commerce à l'Artisanat, aux Professions Libérales et à la Consommation

CO-PRESIDENTS M. Emmanuel HAMELIN
Député du Rhône

M. Serge POIGNANT
Député Loire-Atlantique

RAPPORTEUR M. Christian POYAU
Président d'Honneur CROISSANCE PLUS

SECRETARIAT M. Thierry PEAN
DECAS

MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE
DES FINANCES ET DE L'INDUSTRIE

SOMMAIRE

I – Synthèse

II – Rapport

1 – Mesures législatives
2 – Mesures non législatives

III – Composition du groupe de travail

IV – Liste des personnes auditionnées

V – Comptes-rendus des réunions

I - SYNTHESE

	MESURES LEGISLATIVES		**CREATION**		**DEVELOP.**		**TRANSM.**	
N°	*Intitulé*	*Remarques*	*TPE*	*PME*	*TPE*	*PME*	*TPE*	*PME*
1	prêts avec intéressement (création d'un article L. 318-52 du CMF)	*faciliter l'accès au crédit des PME en intéressant notamment le prêteur aux résultats de l'entreprise*	X	X	X	X		
2	instauration d'un warrant sur stocks (L.527-1 à L.527-9 du code de commerce)	*Le warrant permettrait de gager en garantie d'un prêt toutes sortes de marchandises facilitant ainsi l'accès des PME au crédit bancaire*				X		
3	institution de prêts subordonnés pour les entreprises individuelles	*Faire bénéficier les prêts familiaux des avantages fiscaux accordés aux souscripteurs au capital de sociétés*	X		X		X	
4	Création d'un dispositif de locations d'actions et de parts sociales	*Création d'un nouvel instrument d'investissement permettant au preneur de participer aux décisions de la société*	X	X	X	X		
5	aménagement du régime de responsabilité pour soutien abusif	*Il s'agit de clarifier la notion de soutien abusif et de limiter la responsabilité des banques à hauteur de leur apport*	X	X	X	X		
6	adaptation du droit des sûretés en limitant les privilèges du Trésor, des URSSAF…	*Les privilèges accordés à ces organismes dissuadent les banques de financer les TPE*	X	X	X	X		
7	aménagement du régime des FIP (extension géographique ; conservation des actions de sociétés nouvellement cotées, …)	*Plusieurs pistes d'amélioration sont proposées pour assouplir le régime des FIP et leur donner un essor plus net*		X		X		X
8	création de fonds de fonds (FCPR, FCPI)	*Cette nouvelle catégorie permettrait de favoriser la mutualisation des risques*		X		X		
9	Lancement d'un programme SBIC	*Accroître les possibilités d'investissement dans les PME*		X		X		
10	exonération d'impôt pour les bénéfices mis en réserves au cours des premières années (création d'un article 44-2 du CGI)	*permettre le renforcement des fonds propres des jeunes entreprises*	X	X	X	X		
11	Modification de l'impôt sur les sociétés	*Taux maximum à 30 % au lieu de 33 % - Relèvement du seuil du taux réduit - Suppression de l'IFA pour les entreprises au taux réduit*	X		X			
12	Introduction d'une dotation pour investissement	*Faciliter le financement de l'investissement dans les entreprises individuelles*	X		X			
13	Réduction d'impôt en cas de prêt à des entreprises individuelles	*Il s'agit d'étendre les dispositions de l'article 199 terdeciès O-A du CGI aux prêts aux entreprises individuelles*	X		X		X	
13bis	extension du dispositif de déduction des pertes aux entreprises individuelles (article 163 octodecies A du CGI).	*Il s'agit également d'étendre aux entreprises individuelles le dispositif applicable aux pertes en capital*	X		X		X	

14	simplification du régime fiscal en faveur du financement des entreprises (« paquet global »)	*Cette proposition répond à la nécessité de simplifier la réglementation complexe et diversifiée des avantages fiscaux dont peut bénéficier une entreprise*	X	X	X	X	X	X
15	Autres mesures de simplification fiscale		X		X		X	
16	développement du tutorat en entreprise (cumul activité - retraite)	*L'objectif est d'inciter des retraités récents à accompagner l'insertion professionnelle de jeunes ou pour une aide personnelle à la reprise*	X	X	X	X	X	X
17	instauration d'un « contrat de mission à l'export »	*Ce nouveau type de contrat permettrait le développement de missions ponctuelles à l'exportation*			X	X		
18	Amélioration de l'accès des TPE aux conseils externes	*instauration d'un crédit-d'impôt-formation, recherche d'une plus grande complémentarité dans l'actions des réseaux, extension de l'accompagnement au-delà de la phase de création*	X		X		X	
19	Amélioration du régime de remboursement des crédits de TVA.	*Il s'agit à la fois d'accélérer le remboursement et d'imputer le montant de ces crédits sur des dettes fiscales*	X	X	X	X		
21	Instauration d'une prime de transmission accompagnée	*En substitution ou en complément de l'indemnité de départ, cette prime serait subordonnée à un contrat d'accompagnement conclu entre le repreneur et le cédant*					X	
22	Acquisition d'actions par le crédit-bail (L.313-7 du CMF)	*Cette possibilité élargirait les formes de crédit disponibles pour un repreneur*	X	X	X	X		
23	Extension du régime d'exonération des droits de mutation aux cas de transmission avec réserve d'usufruit	*Cette extension permettrait au donateur de conserver les dividendes de l'entreprise donnée*						X
24	Amélioration du régime des plus-values de mutation de titres ou d'entreprise individuelle par des personnes physiques	*Il s'agit d'aligner la fiscalité des plus values de cession d'entreprise sur la fiscalité de cession de biens immobiliers, plus favorable, en tenant compte de la durée de détention des titres*					X	X
25	Simplification du régime de taxation des plus-values de cession	*Il s'agit d'une mesure destinée aux chefs d'entreprise individuelle qui vise à la fois à réévaluer les plafonds et à éviter l'incitation à la baisse du chiffre d'affaires*					X	X
26	Lissage des effets de seuil en matière de taxation des plus-values	*Atténuer les effets de seuil*					X	
27	Autorisation de la déductibilité des frais, droits et intérêts d'emprunt lors de l'acquisition de titres de sociétés soumises à l'IS	*Il s'agit d'autoriser la déduction sans limites d'intérêts d'emprunts contractés pour le rachat d'une entreprise, pour toutes les entreprises, qu'elles relèvent de l'IR ou soient soumises à l'IS*					X	X
28	Instauration d'une procédure de rescrit fiscal + recours à un expert	*Sécuriser fiscalement la transmission de l'entreprise*					X	X
29	Permettre l'étalement du paiement de l'ISF en cas de crédit-vendeur	*Faciliter les opérations de transmission*					X	X
30	Adaptation des règles d'information à la charge du vendeur en matière de transmission de fonds de commerce	*Il s'agit d'alléger les obligations d'information à la charge du vendeur dans certains cas particuliers (liquidation..) lorsqu elles sont impossibles à respecter*					X	X

	MESURES NON LEGISLATIVES							
N°	*Intitulé*	*Remarques*	*TPE*	*PME*	*TPE*	*PME*	*TPE*	*PME*
1	création d'un Fonds national d'avances remboursables aux entreprises artisanales	*Instauration d'un fonds d'avances remboursables sur le modèle d'expérimentations locales avec le concours des collectivités territoriales*	X	X	X	X		
2	amélioration des dispositifs de garantie et de cautionnement mutuel	*Améliorer notamment l'information sur les dispositifs existants*	X	X	X	X		
3	amélioration de l'accès des PME aux marchés publics	*Mise en place d'indicateur mesurant la part de marché des PME, intégration de la part de marché réservée aux PME dans les critères éthiques de notation des grandes entreprises*	X	X	X	X		
4	raccourcissement des délais de paiement	*Intégration de la réduction des délais dans les critères d'entreprise « socialement responsables »*	X	X	X	X		
5	formation obligatoire préalable à l'immatriculation	*Instauration de formation obligatoire ou d'études préalables à l'immatriculation (plan de trésorerie, compte de résultat prévisionnel…)*	X	X				
6	modélisation de la valeur d'une entreprise à transmettre	*L'objectif serait de disposer d'une méthode permettant une évaluation « objective » de la valeur de l'entreprise*					X	X
7	création d'une place de marché de la transmission (compétence de la future agence des PME)	*Instauration d'une base de donnée nationale gérée par la nouvelle Agence des PME*					X	X
8	Elargissement de la distribution des chèques-conseil	*Elargir à la reprise d'entreprise*			X		X	

En lançant, le 23 juin 2004, des groupes de travail chargés de réfléchir aux mesures qui pourraient être présentées dans le cadre de la loi en faveur de l'entreprise, le ministre délégué aux Petites et Moyennes Entreprises, au Commerce, à l'Artisanat, aux Professions Libérales et à la Consommation relevait parmi les priorités, d'une part, la nécessité de définir des mesures permettant de répondre au défi démographique constitué par l'arrivée à l'âge de la retraite de 500 000 chefs d'entreprise dans la décennie à venir, d'autre part, l'amélioration du financement et enfin la nécessité d'assurer le développement des entreprises.

C'est autour des trois thèmes du financement, du développement et de la transmission des entreprises qu'a été organisée la réflexion du groupe.

Afin de répondre à la demande, le groupe de travail qui, accueillait des parlementaires, des chefs d'entreprises, des professionnels du droit et du chiffre, des représentants des réseaux consulaires et des organisations professionnelles (liste des participants en annexe I) s'est réuni à 11 reprises depuis le 23 juin. Il a procédé à des auditions (liste des personnes auditionnées en annexe II) et dégagé, pour les trois thèmes considérés, une série de propositions de nature législative pouvant contribuer à l'élaboration du projet de loi.

Le groupe de travail a entendu ne pas limiter sa réflexion ou la cloisonner par type particulier d'entreprise. Elle a donc porté à la fois sur les TPE et sur les PME. Ce choix n'a cependant pas empêché le groupe de constater régulièrement des approches différentes des problèmes en fonction de la taille de l'entreprise, voire en raison de sa nature juridique. Ce

constat se vérifie en matière de financement (origine des fonds, coût des dossiers …), de développement et de transmission (faible demande, faibles apports personnels, moindre écart sur la valeur d'actif pour les petites entreprises).

En matière de financement, les insuffisances d'apport et, notamment en fonds propres constituent une question récurrente. Il apparaît à nouveau que l'accent doit être mis sur la mobilisation de l'épargne de proximité, l'épargne des ménages n'étant pas suffisamment orientée vers l'entreprise. S'agissant des TPE-PME, le renforcement des fonds propres, en consolidant leur structure financière, peut leur permettre de traverser plus aisément les aléas de la conjoncture mais également d'accéder plus facilement au crédit bancaire. Des outils nouveaux comme le prêt avec intéressement ou le crédit-bail d'action sont également susceptibles d'élargir la gamme des financements disponibles et d'améliorer le financement des PME.

La loi pour l'initiative économique du 1er août 2003 a introduit des mesures importantes pour faciliter la création d'entreprise. Il importe désormais d'assurer le développement et la pérennité des entreprises. La conception d'outils nouveaux de financement doit être encouragée et les pratiques existantes reconnues et diffusées. De l'avis unanime des membres du groupe, l'accompagnement, facteur de succès et de réduction des risques, doit également se poursuivre après la phase de démarrage. Sur ce point, le groupe a considéré que l'accent devait être d'abord mis sur cette forme d'appui plutôt que sur la subvention d'activités peu ou pas rentables ou, à l'inverse d'entreprises qui n'en ont pas véritablement besoin (effets d'aubaine).

En matière de transmission, les mesures législatives ou réglementaires ne pourront répondre que partiellement à une problématique complexe et largement dominée par des aspects psychologiques. Par ailleurs, il a semblé que les difficultés pouvaient très sensiblement varier en fonction de l'importance ou de la nature juridique du bien à transmettre. Enfin, un certain nombre d'entreprises n'ont pas vocation à être transmises en raison de leur viabilité économique ou des mutations sectorielles. Dans ces conditions, il a semblé important que les opérations de cession/reprise puissent bénéficier d'un accompagnement, celui-ci ne devant pas se limiter à la mise en contact du cédant avec le repreneur mais à une véritable fonction d'intermédiation suivant une phase de préparation à la transmission du futur cédant.

En ce qui concerne la fiscalité du patrimoine, le groupe de travail a souligné l'intérêt des démembrements de propriété en matière de transmission dans la mesure où elles permettent de préparer plus facilement le responsable d'entreprise à sa succession. Par ailleurs, les effets économiques néfastes de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) ont été soulignés. Ils aboutissent à ponctionner la substance de l'entreprise en obligeant à des distributions de dividendes nécessaires pour financer l'impôt des actionnaires non dirigeants. Cet impôt conduit également à réduire la mobilité du capital et donc le financement des PME. Les exemples étrangers témoignent de l'importance de l'investissement direct dans la création et le développement de PME dynamiques qui n'ont pas encore acquis une taille suffisante pour intéresser le marché boursier ou même le capital-investissement. Dans l'attente des décisions du Parlement dans le cadre de la loi de finances pour 2005, le groupe a exprimé le vœu que les premières réformes de cet impôt concernent en priorité les mesures qui stabilisent l'actionnariat des PME et facilitent leur transmission.

Enfin, quant à la traduction des mesures législatives qui seront retenues, le groupe de travail a beaucoup insisté sur la nécessité de retenir des règles simples et compréhensibles par le plus grand nombre. L'aridité des textes, leur abondance et leur renouvellement trop fréquent ont été régulièrement dénoncés. A plusieurs reprises, le groupe, pourtant constitué de spécialistes du secteur, a pu constater que des mesures positives et récentes ou des dispositifs pourtant jugés favorablement étaient peu connus voire ignorés. .

La vulgarisation de ces règles étant difficile au plan normatif, il est souhaité que les mesures soient au moins accompagnées d'une communication suffisante pour qu'elles soient rapidement utilisées par leurs bénéficiaires potentiels.

Les mesures proposées par le groupe de travail sont ici présentées en distinguant, d'une part, celles qui relèvent de la loi et, d'autre part, celles qui pourront être mises en œuvre par le règlement ou en dehors de toute norme juridique.

A l'intérieur de ces deux grandes catégories, la présentation reprend les 3 thèmes abordés par le groupe de travail : financement, développement, transmission.

II - RAPPORT

I - MESURES LEGISLATIVES

Financement

A) L'accès au crédit

1) le prêt avec intéressement

Il s'agit de permettre le financement d'entreprises par des prêts avec un partage de marge ou une rémunération variable suivant les résultats obtenus par l'entreprise. Le prêt avec intéressement, qu'il conviendra d'inscrire dans le code monétaire et financier, serait consenti par les banques ou les associations autorisées à recourir à l'emprunt pour aider à la création d'entreprise. Il pourrait prévoir, par exemple, une rémunération incluant un intéressement aux bénéfices réalisés par l'emprunteur lors de la revente ou de l'utilisation des biens dont l'acquisition a été financée par lesdits prêts.

2) l'instauration d'un warrant sur stocks

Ce nouveau type de nantissement permettrait de donner en garantie d'un prêt toutes sortes de marchandises et pourrait faciliter l'accès de nombreuses PME au crédit bancaire.

Inscrit dans le code de commerce, ce nouvel instrument de garantie utilisable par des entreprises industrielles, commerciales et artisanales, leur permettrait de gager leurs stocks de matières premières, de marchandises, de produits semi-œuvrés finis tout en en conservant la garde dans leurs établissements, dépôts ou ateliers.

3) l'institution de prêts subordonnés pour les entreprises individuelles

Cette mesure, réservée aux entreprises individuelles, a pour objectif de donner un cadre légal aux prêts familiaux ou amicaux et d'étendre aux prêteurs les avantages prévus par la loi du 11 février 1994 dite « Madelin », complétée par la loi du 1er août 2003 qui prévoit de faire bénéficier les investisseurs au capital de sociétés non cotées d'une réduction d'impôt de 25 % du montant de leur apport.

Il s'agit de faciliter la mobilisation de l'épargne familiale, réputée abondante vers la très petite entreprise. Les modalités de tels prêts seraient caractéristiques d'une telle démarche. Ainsi le prêt « subordonné » serait encadré par une obligation de durée minimale (5 ans), un taux maximum, une absence de prise de garantie et une clause de créance de dernier rang en cas de procédure collective. Ce prêt serait exonéré d'impôt dans les limites du taux de rémunération du Livret A et taxé au-delà.

Cette mesure devrait être articulée avec les projets de réforme du statut de l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) proposée par ailleurs (cf. travaux du groupe « statuts »).

En outre, l'institution de tels prêts subordonnés permettrait d'envisager l'extension des avantages fiscaux prévus au bénéfice des investisseurs au capital des sociétés non cotées et en matière de déduction des pertes en capital.

4) la création d'un dispositif de location d'actions et de parts sociales (uniquement sur des titres non négociables sur un marché réglementé)

Il s'agit de créer un nouvel instrument juridique permettant au preneur de diriger la société. Ce nouveau dispositif, qui devrait figurer dans le code de commerce, s'ajouterait à d'autres instruments tels la cession d'usufruit ou la convention de crédit-bail. Dans le cadre d'un contrat de location, les parties définiraient un loyer annuel acquitté par le preneur en contrepartie duquel il percevrait des dividendes. Le preneur serait admis à participer aux décisions arrêtées en assemblée générale ordinaire. Le bailleur conserverait la propriété des actions avec les droits y afférents : vote aux assemblées générales extraordinaires, participation aux boni de liquidation, exercice de droits préférentiels de souscription d'actions nouvelles, etc…

On voit l'intérêt d'une telle mesure tant pour le financement que pour le développement et naturellement lors d'une opération de transmission.

5) l'aménagement du régime de responsabilité des banques pour soutien abusif

Bien que peu utilisée en pratique, la menace du recours exercé par un créancier contre une banque pour soutien abusif entraîne souvent un effet dissuasif sur les banques. Cet effet atteint en priorité les entreprises jugées fragiles et qui ont justement le plus de difficulté à obtenir des crédits sur la seule base des critères financiers. La circonstance que dans certains cas, la responsabilité de la banque a été appelée pour des montants très supérieurs aux crédits qu'elle a consentis à l'entreprise, renforce ce phénomène. Le principe d'un aménagement du régime de la responsabilité pour les établissements prêteurs a été discuté au sein du groupe. Il lui a semblé possible de proposer une modification du code de commerce afin de réduire de 10 à 3 ans le délai pendant lequel l'action en responsabilité contre l'établissement de crédit peut être ouverte, ce délai courant à compter du jugement prononçant ou ouvrant la liquidation judiciaire.

6) l'adaptation du droit des sûretés

Le droit des sûretés réserve aujourd'hui un régime privilégié à un certain nombre d'organismes publics (Trésor public, URSSAF), ce qui leur permet de bénéficier de priorités en cas de liquidation. Cette circonstance a pour effet de dissuader les banques d'accorder des prêts dans la mesure où les chances de recouvrer leurs créances, même partiellement, sont faibles en cas de sinistre.

Les avancées acquises dans le projet de loi de sauvegarde des entreprises (Perben) sont jugées intéressantes, mais insuffisantes. Aussi, il est proposé qu'un traitement plus équitable des créanciers quelle que soit leur nature (publique ou privée) soit défini dans la loi.

B) L'accès aux fonds propres

7) l'aménagement du régime des fonds d'investissements de proximité

Les fonds d'investissements de proximité (FIP) créés par la loi du 1er août 2003 pour l'initiative économique ont vocation à recueillir l'épargne désireuse de s'investir dans des entreprises actives sur un territoire clairement défini (3 régions limitrophes au plus). Ce sont juridiquement des FCPR qui doivent investir au moins 60 % de leurs actifs dans les PME et 10 % dans des entreprises en création. Ils bénéficient d'un avantage fiscal à la souscription (une réduction d'impôt de 25 % plafonnée) comme à la liquidation du fonds (exonération des plus-

values). Afin de donner un essor plus net à une formule dont le principe demeure justifié, le dispositif initial pourrait être amendé par exemple par l'extension de la zone géographique concernée et la possibilité de conserver des actions de sociétés nouvellement cotées par exemple.

8) la création de fonds de fonds

Afin de favoriser le développement du capital-risque qui connaît des difficultés à trouver des investisseurs, une mutualisation accrue des risques paraît souhaitable. C'est dans cette perspective que devrait être rendue possible, par une modification du code monétaire et financier, la création de « fonds de fonds » pouvant servir aussi bien aux fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI) qu'aux fonds d'investissement de proximité (FIP). Les avantages fiscaux proposés aux souscripteurs de fonds devraient être identiques pour les souscripteurs des fonds-maîtres.

9) le lancement d'un programme SBIC

Afin de relancer le capital investissement et les opérations de développement, il est proposé de lancer un programme inspiré des modèles américain et britannique. La nécessité de renforcer les moyens d'intervention du capital-investissement sur le segment du capital-risque comme du capital-développement a été rappelée.

A cet effet, l'Etat pourrait octroyer sa garantie pour la levée de dettes sur le marché des acteurs privés (investisseurs en capital) sélectionnés qui souhaitent accroître leur capacité d'intervention par rapport à des capitaux déjà réunis. Ces fonds serviraient prioritairement à rembourser le capital et les intérêts de la dette et, à la fin de l'existence du fonds, à restituer aux investisseurs privés le capital investi. Le partage de la plus-value éventuelle entre les investisseurs privés et l'Etat n'interviendrait que dans un second temps. Si le fonds réalise des pertes, elles seraient d'abord supportées par les investisseurs privés.

Le lancement de tels programmes nécessite en particulier une modification du régime juridique des FCPR et des sociétés de capital-risque prévu par le code monétaire et financier. Le Ministère de l'Economie et des Finances conduit à l'heure actuelle une réflexion à ce sujet dans le cadre d'un groupe de place.

C) Les mesures fiscales

10) l'exonération d'impôt pour les bénéfices mis en réserves au cours des deux premières années

Afin de faciliter la constitution de fonds propres suffisants et assurer l'autofinancement de leurs investissements en limitant ainsi les risques de difficultés financières pour l'entreprise à son démarrage, il est proposé d'exonérer d'impôt sur le revenu ou d'impôt sur les sociétés, selon la formule juridique choisie, les entreprises pendant leurs deux premières années d'activité. Cette exonération nouvelle qui figurerait dans le code général des impôts serait acquise dès lors que les bénéfices exonérés sont incorporés au capital de la société ou versés dans un compte de réserve ou de capital dans le cas des entreprises individuelles.

Une alternative pourrait être constituée par l'application de cette mesure à deux exercices excédentaires au cours des cinq premières années de l'entreprise.

11) la modification de l'impôt sur les sociétés

Depuis une dizaine d'année sous la contrainte de la concurrence européenne les taux légaux « maximum » d'impôt sur les sociétés ont été diminués pour passer de 50% en 1983 à 33 1/3 en 1993.Toutefois le taux maximum d'impôt sur les sociétés applicable en France demeure supérieur à ceux de la plupart des pays de l'Union européenne. Il est donc nécessaire de réduire à environ 30% le taux effectif moyen.

Par ailleurs le taux réduit d'impôt sur les sociétés de 15 % dans la limite d'un bénéfice de 38 120 euros ne permet, au maximum, qu'un allégement de 7 000 euros environ. Un relèvement du seuil d'application du taux réduit aurait vraisemblablement un effet incitatif à l'investissement de capitaux dans les PME et permettrait, par là même, de renouer avec ce qui fût l'objectif qui a présidé à l'institution du taux réduit.

Enfin, l'imposition forfaitaire annuelle (IFA) frappe la plupart des PME, à l'exception des entreprises nouvelles pour leurs trois premiers exercices, ce qui les pénalise indûment. Il est proposé de supprimer totalement cette imposition pour les entreprises qui sont susceptibles de bénéficier du taux réduit d'IS.

12) L'extension du dispositif de déduction fiscale pour investissement

Les mesures précédentes ne s'appliquent par définition qu'aux sociétés. Sans chercher une stricte équivalence pour les entreprises individuelles, un avantage fiscal qui leur serait propre a été envisagé. En effet l'article 72 D du code général des impôts permet aux exploitants agricoles de bénéficier d'un mécanisme de déduction fiscale pour investissement.

Il est proposé de créer un mécanisme analogue pour toutes les entreprises soumises à un régime réel d'imposition dans la catégorie des BIC, dès lors que la provision correspondante est utilisée pour l'acquisition et la création d'immobilisations amortissables nécessaires à l'activité dans les cinq années qui suivent l'exercice au cours duquel la provision est constituée.

13) l'extension aux entreprises individuelles des dispositifs de réduction d'impôt pour souscription au capital de société et de déductibilité des pertes en capital:

Il est prévu d'étendre aux prêts subordonnés aux entreprises individuelles le bénéfice de l'avantage « Madelin » renforcé par la loi du 1er août 2003 (cf. 1er § du point 3).

Par ailleurs, l'article 30 de la loi pour l'initiative économique a doublé le plafond de déductibilité des pertes en capital subies à la suite d'une souscription au capital d'une société nouvelle ou d'une augmentation de capital réalisée par une entreprise dans le cadre d'un plan de redressement organisant la continuation. Le plafond fixé initialement à 15 250 euros pour une personne seule et à 30 500 euros pour un couple, a été respectivement porté à 30 000 et 60 000 euros. Dans la même logique que l'extension proposée au point 11, il conviendrait que les pertes constatées sur des prêts subordonnés bénéficient du même avantage que celles résultant d'une souscription au capital des sociétés.

14) des mesures de simplification fiscale

Les dispositions qui permettent la déduction des intérêts d'emprunts contractés par les salariés et les gérants de sociétés pour souscrire au capital d'une société nouvelle paraissent trop compliquées à mettre en œuvre et doivent être assouplies.

Par ailleurs, différents régimes fiscaux s'appliquent en fonction de la nature des entreprises (exemple de la jeune entreprise innovante), de leur lieu d'implantation (zone franche urbaine) et se superposent. Ces régimes pourraient être simplifiés et harmonisés notamment quant à l'application de la règle « de minimis ».

Le régime fiscal applicable aux personnes physiques qui orientent leur épargne vers l'investissement dans les PME non cotées est à la fois multiple et complexe.

Afin d'en simplifier l'utilisation et de leur donner plus de visibilité, il semble nécessaire d'étudier les possibilités de l'harmoniser et de l'adapter afin de permettre à un investisseur de pouvoir bénéficier d'un « paquet global fiscal » composé des différents instruments fiscaux mobilisables (à l'entrée et à la sortie) à l'occasion d'un investissement direct ou indirect dans une PME (via un véhicule d'investissement approprié – FCPR ou SCR –) qui peuvent lui être offerts. Dans cette perspective, il conviendrait de veiller scrupuleusement à hiérarchiser les avantages fiscaux en fonction des risques réels associés aux placements concernés et des insuffisances du système financier qu'il convient de combler par lesdits avantages. Cette proposition de moyen terme devrait être étudiée par la Direction de la législation fiscale et pourrait trouver une traduction dans une ordonnance de simplification ou une loi de finances.

15) Autres mesures fiscales concernant la fiscalité des revenus ou du capital :

- Poursuivre la mesure de réduction d'impôt en faveur des contribuables qui s'endettent pour acquérir une fraction du capital d'une société non cotée soumise à l'I.S. en autorisant la déduction de l'assiette de l'impôt sur le revenu des frais financiers liés à l'acquisition de ces titres. Cette mesure qui consisterait à déplafonner la mesure introduite dans la loi pour l'initiative économique supprimerait dans la plupart des cas le besoin de recourir à la création d'une holding de reprise, simplifiant ainsi l'opération, sans coût avéré pour les finances publiques.
- Supprimer ou relever fortement la limitation applicable pour la déduction des intérêts de comptes courants des associés (fixée actuellement à une fois et demi le capital social).
- Augmenter le montant des intérêts des comptes courants susceptibles de bénéficier du prélèvement libératoire en relevant le seuil de 46 000 euros. Ces deux dernières mesures faciliteraient le financement des TPE-PME par leurs associés.

Développement

16) le développement du tutorat en entreprises

Au titre des modalités d'accompagnement de l'entreprise, dont l'utilité a été unanimement saluée par le groupe de travail, figure le tutorat en entreprise. Il s'agit de permettre à de récents retraités de revenir en entreprise afin d'accompagner l'insertion professionnelle des jeunes ou de faciliter la transmission d'entreprise au repreneur.

Cette forme d'accompagnement non limitée à la création d'entreprise suppose au moins une possibilité de défraiement des charges susceptibles de résulter de cette activité, une couverture sociale adaptée et une clarification du champ de la responsabilité du tuteur dans l'exercice de cette activité. La mesure pourrait être lancée, dans un premier temps, à titre expérimental.

17) l'instauration d'un contrat de mission à l'export

Il s'agit d'instaurer, dans le code du travail, un nouveau type de contrat à durée indéterminée dont la fin serait associée à celle d'une mission à l'exportation réalisée pour

tout ou partie hors du territoire national. Cette possibilité permettrait notamment aux PME qui souhaitent se développer à l'export de trouver un outil juridique adapté à leur besoin temporaire de prospection, tout en procurant au salarié des garanties sociales satisfaisantes. Une concertation avec les partenaires sociaux est actuellement en cours à ce sujet.

18) l'amélioration de l'accès des très petites entreprises aux conseils externes

Les services de conseil et d'accompagnement ne doivent pas être réservés aux seules PME. Afin d'en faire bénéficier les plus petites, différents financements sont envisageables au premier rang desquels l'instauration d'un crédit-d'impôt formation. Il pourrait s'appliquer à la perte d'activité résultant pour l'entreprise de la formation du chef d'entreprise et de son conjoint et prendrait alors la forme d'un forfait journalier égal à un pourcentage du plafond annuel de la sécurité sociale.

Le financement des différentes formes d'accompagnement a fait l'objet de débats au sein du groupe. Des propositions tendant à le rendre possible par les crédits de la formation professionnelle ont été formulées en raison du constat que de nombreuses actions de conseil constituent en fait des actions de formation très individualisées. Il a été rappelé que, sur ce point, les partenaires sociaux disposaient d'un pouvoir de décision.

S'agissant particulièrement des professions libérales non réglementées, il a été relevé qu'elles ne disposent d'aucune structure spécifique à la création d'entreprise. Il a donc été proposé la création d'un réseau de structures régionales dédiées au secteur libéral qui aurait vocation à informer les porteurs de projets et mettre en place les formations préalables à la création ainsi que des dispositifs d'accompagnement et de financement.

Par ailleurs, hors du champ législatif, il est apparu nécessaire que soit menée une réflexion sur l'ensemble des dispositifs d'accompagnement à la création d'entreprise. Les initiatives nombreuses composent un paysage hétérogène et dispersé dans lequel le porteur de projet peut avoir du mal à se repérer, et la professionnalisation des intervenants n'est pas exempte de critiques. Un effort tendant à rendre les différents réseaux plus complémentaires, plus lisibles et plus professionnels, est nécessaire. Enfin, l'accompagnement aujourd'hui centré sur la création et les toutes premières années, devrait être étendu jusqu'à 5 ans, puisqu'il ne couvre pas assez la période pendant laquelle le taux de sinistralité est le plus important.

19) l'amélioration du régime de remboursement des crédits de TVA

La déduction de la TVA sur les achats s'exerce par imputation de la taxe due au titre de la même période. A défaut d'être totalement ou partiellement imputée, la TVA peut être récupérée par voie de remboursement. Celui-ci nécessite une demande expresse de l'entreprise. Le remboursement est, selon les cas, annuel, trimestriel, voire mensuel (exportations). La demande suit actuellement un circuit long ou court, selon le risque présenté. Cette procédure est jugée trop longue et pénalisante pour la trésorerie des entreprises.

Dans l'attente de la mise en place généralisée du compte fiscal unique, une accélération des délais pourrait être réalisée en particulier pour les entreprises en création. Ce dernier point relève du règlement.

Enfin, au-delà du raccourcissement des procédures, des possibilités d'imputation des crédits de TVA sur les dettes fiscales à l'égard de l'Etat devraient être proposées.

Transmission

20) le développement du tutorat

La mesure évoquée supra (16) trouve naturellement toute son utilité en matière de transmission d'entreprise. Elle permet d'atténuer la rupture brutale dans la vie de l'entreprise que provoque une transmission. Elle constitue une efficace mesure d'accompagnement particulièrement personnalisée pour le repreneur et contribue ainsi au développement de l'entreprise transmise.

21) l'instauration d'une prime de transmission accompagnée

L'objectif serait de compléter ou de remplacer partiellement l'actuelle indemnité de départ pour les entreprises économiquement viables. Cette indemnité est en effet versée sous condition d'arrêt d'activité et en dessous d'un certain niveau de chiffre d'affaires et donc désincite au développement de l'entreprise.

Une prime de transmission serait instituée au bénéfice du cédant justifiant d'une vente ou d'une promesse de vente d'un fonds de commerce ou d'une entreprise et d'un contrat d'accompagnement conclu avec le repreneur. L'indemnité de départ ne serait servie que dans le cas de très faibles revenus d'exploitation, rendant improbable la reprise de l'entreprise par des tiers.

La mesure permettrait d'assurer la survie de petites entreprises commerciales et artisanales situées en zones défavorisées.

22) l'acquisition d'action par crédit-bail

Il s'agit de permettre l'acquisition d'actions, pour les seuls titres non négociables sur un marché réglementé, afin d'augmenter la gamme des instruments de crédit disponibles pour ceux qui souhaitent reprendre une entreprise, mais également pour le chef d'entreprise qui souhaite développer une activité préexistante.

Cette mesure, qui nécessite de compléter le code monétaire et financier (qui définit limitativement les opérations de crédit-bail), pourrait également fournir une solution de retrait aux capital-investisseurs qui souhaitent pouvoir mettre un terme à leur engagement dans des entreprises lors de la liquidation d'OPCVM. Cette mesure nécessite une expertise particulière pour les sociétés civiles professionnelles, notamment.

23) l'extension du régime d'exonération des droits de mutation en cas de transmission avec réserve d'usufruit

La loi pour l'initiative économique, en son article 43, a étendu aux donations en pleine propriété le dispositif permettant de bénéficier de l'abattement de 50 % sur la valeur des titres transmis par donation en contrepartie d'un engagement de conservation des titres d'une durée d'au moins 6 ans.

Les chefs d'entreprise sont cependant parfois réticents à procéder à des donations en pleine propriété et privilégient les donations avec réserve d'usufruit, qui leur permettent de conserver un revenu issu de l'activité de l'entreprise.

Cette possibilité est de nature à lever un certain nombre de freins psychologiques à la transmission et gagnerait à être soutenue.

Par ailleurs et subsidiairement, afin de se rapprocher de la moyenne des dispositifs observés dans les autres pays de l'Union européenne, un abattement porté à 75% a été évoqué.

24) la modification du régime d'imposition des plus values

Des possibilités d'exonération des plus-values de cessions devraient être proposées afin de se rapprocher des pratiques des pays de l'Union européenne. La plupart des pays européens disposent de possibilités d'exonération des plus-values sous condition de remploi. Ce n'est pas le cas de la France. Il est donc proposé d'introduire une telle exonération sous condition de remploi à hauteur du prix de la cession.

Par ailleurs, le groupe de travail a souligné l'intérêt d'un alignement de la fiscalité des plus-values professionnelles sur les plus-values immobilières. Il a ainsi suggéré que les plus-values professionnelles puissent être exonérées d'impôt après quinze ans de détention comme c'est désormais le cas pour les plus-values immobilières depuis la loi de finances 2004.

25) la simplification du régime de taxation des plus-values de cession

Cette mesure, envisagée comme une alternative à la précédente, et réservée aux entreprises individuelles, aurait en fait pour objet de réévaluer les plafonds de chiffre d'affaires permettant de bénéficier de la mesure existante d'exonération des plus-values de cession.

Une autre solution pourrait être l'abandon du critère de chiffre d'affaires des dernières années pour lui substituer le montant de la plus-value. Cette modification permettrait d'éviter la diminution néfaste d'activité lors des dernières années, particulièrement contradictoire avec la préparation d'une transmission.

Cette dernière mesure deviendrait subsidiaire si la mesure précédente était acquise. Elle devra, en toute hypothèse, être articulée avec les dispositions récentes en la matière (loi pour l'initiative économique et loi pour le soutien à la consommation et à l'investissement).

26) Le lissage des effets de seuil.

Les effets de seuil au plan social et fiscal sont souvent préjudiciables au développement des entreprises. Ils induisent des augmentations de charges brutales se traduisant par une diminution des bénéfices des entreprises et de leur trésorerie. Il est proposé d'introduire cette remarque dans l'exposé des motifs du projet de loi pour qu'à l'avenir toute mesure fiscale ou sociale intègre un mécanisme qui évite ces effets de seuil à l'exemple de celui introduit dans les dispositions de l'article 151 septies du code général des impôts (instauration d'un dispositif d'exonération totale, puis au-delà d'un certain seuil montée en puissance du dispositif fiscal) issu de la loi pour l'initiative économique.

27) l'autorisation de la déductibilité des frais, droits et intérêts d'emprunts contractés lors de l'acquisition de titres soumis à l'IS

Il s'agirait d'une mesure d'harmonisation qui permettrait de bénéficier de la déductibilité des frais d'acquisition et des intérêts d'emprunts quels que soient la forme et le régime fiscal de l'entreprise : en effet, de tels frais et intérêts sont entièrement déductibles dans le cas des entrepreneurs individuels.

28) l'instauration d'une procédure de rescrit fiscal pour l'évaluation de l'entreprise.

Afin de sécuriser le prix de cession d'une entreprise, il est proposé de modifier le dispositif actuel, d'une part, en l'étendant aux mutations à titre onéreux ou gratuit et, d'autre part, en permettant à un expert auprès de la cour d'appel de vérifier l'évaluation faite.

29) La possibilité d'étaler le paiement de l'ISF afin de faciliter le recours au crédit-vendeur

Une instruction fiscale prise en 2003 a permis au redevable de l'impôt sur les plus-values d'en étaler le paiement dans le cas d'un crédit-vendeur accordé par le cédant au repreneur. Cela facilite le recours à cette pratique puisque le paiement de l'impôt sur les plus-values s'effectue au rythme de règlement du prix de vente dans un délai plafonné à trois ans. Il apparaît utile d'en étendre le principe à l'impôt de solidarité sur la fortune

30) l'adaptation des règles d'information à la charge du vendeur en matière de transmission de fonds de commerce

Dans quelques cas très spécifiques, le vendeur d'un fonds n'est pas en mesure de renseigner précisément les énonciations prévues dans le code du commerce : exemples de l'entreprise vendue à la suite d'un dépôt de bilan ou de la vente à un seul établissement d'une entreprise qui en comporte d'autres, en cas d'absence de comptabilité analytique vérifiable. .

Il semble utile de supprimer l'obligation de mentionner le chiffre d'affaires ou le résultat lorsque ces mentions sont impossibles à réunir afin d'éviter la remise en cause d'acte de cession pour de simples raisons de forme.

II – MESURES REGLEMENTAIRES, INFRA-REGLEMENTAIRES OU NON JURIDIQUES

Financement

1) La création d'un fonds national d'avances remboursables aux entreprises artisanales

Afin de favoriser l'accès au financement des petites entreprises, qu'il s'agisse de leur création, de leur développement ou de leur reprise, il est proposé d'instituer un fonds national d'avances remboursables doté sur fonds publics.

Son régime de base pourrait être abondé par les collectivités territoriales, dont certaines d'entre elles ont déjà mis en œuvre de tels fonds au niveau régional ou départemental : il s'agit en fait de dispositifs de prêts d'honneur (ou sans intérêt) financés sur fonds publics, tant en ce qui concerne le coût de la ressource que le coût de la garantie (et donc le financement du risque). La sélection des bénéficiaires est stricte, ce qui permet de maîtriser la charge budgétaire pour les financeurs publics.

Au bout d'un certain délai (par exemple 6 ans), durée maximum des avances remboursables, le dispositif s'alimenterait en partie grâce au remboursement des premières avances, mais la mise initiale est particulièrement importante.

Il serait nécessaire que l'Etat et les collectivités territoriales dispensent davantage d'informations sur ces initiatives.

Développement

2) l'amélioration des dispositifs de garantie et de cautionnement mutuel

Les expériences apportées par les organismes publics que sont la SOFARIS, filiale de la BDPME, la SIAGI, filiale des chambres de métiers, et les sociétés affiliées aux établissements bancaires, montrent le rôle positif apporté par les systèmes de garantie mis en place. Il semble que ces expériences soient insuffisamment connues et nécessitent une information plus importante en direction des entreprises potentiellement intéressées. Il en est de même des opérations d'affacturage et d'assurance-crédit.

3) l'amélioration de l'accès des PME aux marchés publics

Afin d'assurer leur croissance et leur pérennité, les PME et TPE doivent pouvoir pénétrer plus facilement les marchés publics. Les exemples étrangers, particulièrement celui des Etats-Unis montrent que des incitations peuvent être mises en œuvre. Ainsi, dans le cadre du Small Business Act (SBA) chaque organisme public a pour obligation de consacrer un minimum de 15 % de ses achats à des PME et doit indiquer annuellement la part qui leur a effectivement été consacrée.

Compte tenu des limites juridiques imposées tant par la Constitution que par les principes généraux du droit, il est, dans un premier temps, proposé de réfléchir à la mise en œuvre, au sein de chaque administration, organisme public ou collectivité, d'indicateurs de mesures présentant la part des PME dans le volume total de leurs marchés. Cette mission a d'ores et déjà été confiée par le Gouvernement à la future agence des PME issue du rapprochement de l'ANVAR et de la BDPME.

4) le raccourcissement des délais de paiement

La question des délais de paiement a été évoquée en matière de paiements privés qui relèvent en principe de la liberté contractuelle, mais surtout des paiements publics jugés très insatisfaisants par les PME et TPE.

Il a été constaté et regretté que la difficulté à trouver une solution juridique réellement contraignante pour les collectivités publiques se heurtait à la situation de dépendance dans laquelle elles tiennent les entreprises candidates. La contrainte qui pourrait résulter de l'affichage des délais constatés et les effets de la publicité qui leur serait donnée a paru une piste intéressante à travailler.

Pour ce qui concerne les paiements privés, les délais pourraient être intégrés dans les critères d'entreprises socialement responsables, au même titre que les engagements relevant du développement durable.

5) la formation préalable à l'immatriculation

Une formation préalable à l'immatriculation est dorénavant reconnue comme un gage essentiel de réussite des projets. Cependant, il n'a pas paru souhaitable de la rendre obligatoire au-delà de ce qui existe déjà dans le secteur de l'artisanat et il semble préférable de développer l'accompagnement du chef d'entreprise et d'améliorer la lisibilité de l'offre d'accompagnement.

A l'exemple de pratiques étrangères, il pourrait cependant être demandé aux porteurs de projet de fournir un plan de trésorerie ou un compte de résultat prévisionnel plus systématiquement dès lors qu'ils souhaitent bénéficier d'un accompagnement financé totalement ou partiellement par des fonds publics.

Transmission

6) la modélisation de la valeur d'une entreprise à transmettre

La valeur d'une entreprise ne peut naturellement résulter que du prix du marché et donc de l'accord final du cédant et du repreneur. Cependant l'estimation du coût des entreprises se heurte fréquemment à des propositions très éloignées contribuant à ralentir et compliquer la négociation.

La mise à disposition gratuite d'une méthode de référence permettant une évaluation « objective » de la valeur de l'entreprise pourrait permettre de resserrer le champ de la négociation. Sa diffusion par Internet devrait être prévue, de même que son usage en ligne, par exemple parmi les services fournis par la nouvelle agence en charge des PME.

Pour les professionnels libéraux, on peut envisager que les ordres professionnels adaptent la méthode aux spécificités de leurs membres.

7) la création d'une place de marché de la transmission

L'amélioration des conditions de transmission/ reprise des entreprises passe par une meilleure connaissance des offres des cédants et des repreneurs. Il n'est pas jugé pertinent de constituer une base de données centralisée et nationale. La nouvelle "Agence des PME", issue du rapprochement de la BDPME et de l'ANVAR a vocation à mettre en place un site dédié à la transmission d'entreprise fédérant les initiatives existantes et fournissant une gamme élargie de services associés à la transmission. .

8) l'élargissement de la distribution des chèques-conseils.

Les chèques-conseils ouverts aux titulaires de l'ACCRE et d'EDEN permettent de bénéficier d'heures de conseil (gestion, étude de marché, questions juridiques, financières, fiscales etc..) auprès d'organismes habilités par les préfets. En pratique, ils sont aujourd'hui limités aux seuls créateurs d'entreprise. Il est proposé d'en étendre le bénéfice aux repreneurs et d'assouplir les conditions d'habilitation par les préfets, tout en donnant à ce dispositif des moyens budgétaires appropriés.

III – COMPOSITION DU GROUPE DE TRAVAIL

PRESIDENTS : MM. Emmanuel HAMELIN et Serge POIGNANT, députés

RAPPORTEUR : M. Christian POYAU, Président de Micropole Univers.

M. Olivier AYNAUD, Secrétaire Général de l'UNAPL
Mme Noëlle BELLONE, de la FEEF
M. Joseph BONNET, du Réseau Entreprendre
M. Jacques-Henri BOURDOIS, Délégué Général de l'ASMEP
M. Jean-François BOURREAU, Associé Société ONSEN
Mme Agnès BRICARD, Présidente d'Honneur de l'Ordre des experts-comptables de Paris Ile-de-France
M. Eric CANCEL, de la Société FERSA
M. Olivier CHAPELLE, Vice-Président national de la CGPME
M. Jean-Marie CHAPUS, Président de CRA
Me Hervé CHEMOULI, Avocat
M. Patrice CHEVALLIER, Directeur des études APCM
Mme Valérie CORMAN, Directrice au MEDEF
Mme Claire CORRE, de CAPEB/UPA
M. Michel COTTET, Directeur Général de la SIAGI
Mme Anne DAMON, Déléguée Générale de CCI-EEF
M. Jacques DIEMER, Président du Centre de gestion agréée de la Région parisienne
M. Alain ESTIVAL, de l'UPA/CNAMS
M. Pierre FONLUPT, Président du Directoire PLUS
M. Claude FORGET, Directeur des Marchés professionnels aux Banques populaires
M. Yves FOUCHET, Conseil Supérieur de l'ordre des experts-comptables
M. Pierre-Antoine GAILLY, Président du Directoire du Moulin Rouge
M. Philippe GOJ, de l'UPA
M. Jacques GRASSI, Président de la SIAGI
M. Antoine HERTH, Député du Bas-Rhin
M. Thomas LEGRAIN, Président-Directeur Général COACH'INVEST
M. Francis LEMOR, Président du Groupe STEFTFE
Me Marie-Christine LEPROUST-LARCHER, Notaire
M. André MARCON, Président de CCI-EEF
Mme Anne de MARCILLAC, de la CCIP
Mme Rose MEUNIER, de la CDC
M. Maurice MEYARA, Co-Président de l'Association RE-CREER
M. François MOUTOT, de l'APCM
M. Michel NEPOMIASTCHY, de l'Association RE-CREER
Mme Elise NGUYEN-KWONN, de l'UNAPL
M. Joseph PUZO, Président d'AXON'CABLE
M. Albert REINS, Tribunal de Commerce de Paris
M. Guy RIGAUD, Président de l'UNICER
M. Jean-Claude SAINT-AUBIN, de l'APCM
M. Henry SAVAJOL, de la BDPME
M. Charles THENOZ, du Réseau Entreprendre
M. Lionel VIGNAUD, de la CGPME

Mme Anne WINTREBERT, de la CDC

IV – LISTE DES PERSONNES AUDITIONNEES

NOM	*FONCTION*	*THEME*	*DATE*
M. Guy RIGAUD	Président de l'UNICER	Financement / Développement	1er septembre 2004
M. Bertrand COLAS	Directeur – Natexis Factorem	Financement / Développement	1er septembre 2004
M. Jacques-Henri BOURDOIS	Délégué général d'ASMEP	Transmission	8 septembre 2004
M. François HUREL	Délégué général APCE	Développement et transmission	8 septembre 2004
Mme Françoise VILAIN	Directrice générale de la CCI de Vienne	Transmission	15 septembre 2004
Mme Ariane OBOLENSKY	Directrice générale de la FBF	Financement	15 septembre 2004
M. Jean-Pierre DENIS	Président du Directoire de la BDPME et Président-Directeur Général de l'ANVAR	Nouvelle agence des PME	22 septembre 2004
M. Dominique OGER	Président de l'AFIC Président du Directoire de ATRIA-PARTENAIRES	Financement	22 septembre 2004
M. François GAUDICHET	Directeur des entreprises à la Banque de France	Information financière	29 septembre 2004
M. Michel COTTET	Directeur Général de la SIAGI	Cautionnement mutuel	29 septembre 2004
M. Albert OLLIVIER	Président de CDC Entreprises	Financement en fonds propres	29 septembre 2004

V – COMPTES-RENDUS DES REUNIONS

Projet de loi relatif à l'entreprise
Groupe de travail sur le financement et la transmission
Compte rendu de la réunion du 23 juin 2004

1) **La question majeure, soulevée par certains participants, est l'ampleur du champ principal de la loi** : celle-ci est-elle destinée à régler seulement des questions relatives aux PME ou bien également des questions caractéristiques d'entreprises de plus grande taille ? A l'inverse, les questions posées par les TPE devraient-elles être traitées prioritairement.
   La question devrait être placée en tête des points à traiter lors de la prochaine réunion.
   Afin de rendre la discussion plus claire, des informations seront données lors de la prochaine réunion sur les différents catégories et populations d'entreprises, en prenant pour base les définitions européennes.

2) **La prochaine réunion du 30 juin 2004** est destinée notamment à hiérarchiser et à compléter les questions que le groupe aura décidé d'aborder et à aborder le thème du financement.

3) **Les fiches remises dans le dossier initial sont indicatives** et d'autres thématiques peuvent être ajoutées, étant précisé que ces ajouts devront être en nombre cohérents avec le calendrier de travail. A l'inverse, les pistes esquissées dans le dossier initial pourront être écartées par le groupe s'il lui paraît utile de privilégier d'autres pistes.

4) **Les auditions seront limitées au strict nécessaire**, les membres du groupe privilégiant la réflexion et la discussion en leur sein : les auditions seront destinées à recueillir des avis ou des suggestions de la part de représentants de structures ou d'organisations non représentées dans le groupe.

5) Il a été souhaité que **les personnes auditionnées remettent des documents préalablement à leur audition**, afin de rendre les échanges plus fructueux.

6) Parmi les personnes dont l'**audition** a été souhaitée **en sus** de celles mentionnées dans le dossier initial, ont été citées les responsables de la Banque de France en matière de cotation d'entreprise qui, en l'occurrence pourrait être M. François Gaudichet, directeur des entreprises à la banque de France.

7) Il a été indiqué que **le Conseil économique et social étudie actuellement les transmissions d'entreprise**. En fonction de l'avancement des travaux, un rapport intermédiaire ou une audition appropriée permettra d'intégrer cette réflexion.

8) D'une manière générale, **les membres du groupe de travail sont invités à transmettre au plus tôt les études et documents qui peuvent constituer des supports de référence pour la réflexion** sur les sujets retenus par le groupe.

Modalités pratiques de fonctionnement du groupe :

- **Les réunions se tiendront le mercredi matin entre 9 h 30 et 12 h 00.**

➢ **Le programme de travail est le suivant, les dates entre parenthèses étant les dates des premières réunions consacrées au thème concerné** :

- Financement : 2 séances (30 juin)
- Développement : 2 séances (7 juillet)
- Transmission : 3 séances (21 juillet)
- Synthèse : 2 séances

Le nombre de réunions nécessaires à chaque thème sera précisé au fur et à mesure de l'avancement des travaux.

➢ **Les dates mentionnées pour mémoire dans le dossier initial sont confirmées, à l'exception de celle du 28 juillet et du 20 octobre.**

- 30 juin/
- 7 juillet / 21 juillet
- 1er septembre / 8 septembre / 15 septembre / 22 septembre / 29 septembre
- 6 octobre / 13 octobre

➢ Plusieurs participants ayant exprimé le souhait de suivre les travaux des trois thèmes retenus (financement, développement, transmission) les séances de travail les aborderont de manière alternée

➢ Une demande a été formulée de pouvoir disposer d'un **moyen de communication interne au groupe**, qui soit plus interactif que des envois successifs de messages à une liste de diffusion, par exemple sous forme de forum de discussion.

➢ Dans le cas d'usage de messagerie , il a été indiqué que **deux points d'entrée doivent être privilégiés** pour éviter la redondance des messages et garantir la diffusion équilibrée de l'information. **Les adresses électroniques**

- du secrétaire du groupe (M. Thierry PEAN, tél : 01 43 19 12 80, fax : 01 43 19 36 12 ; email : thierry.pean@decas.finances.gouv.fr)

- **et du conseiller technique** (M. Xavier DENIS, tél : 01 43 19 22 97, fax : 01 43 19 23 19 ; email : xavier.denis@cabpme.finances.gouv.fr)

devront être scrupuleusement et exclusivement utilisées, dès lors que les envois ne sont pas effectués à l'ensemble du groupe, grâce à une liste de diffusion, dont le secrétariat du groupe est chargé de réaliser l'actualisation et qui sera régulièrement confirmée à chaque participant au groupe.

Projet de loi relatif à l'entreprise
Groupe de travail sur le financement, le développement et la transmission
Compte-rendu de la réunion du 30 juin 2004

Le groupe de travail s'est réuni le 30 juin 2004 à 9h30 sous la présidence de M. Serge Poignant.

Après avoir présenté et approuvé le compte-rendu de la réunion du 23 juin, le président a rappelé l'utilité de bénéficier des études ou rapports permettant d'éclairer les travaux du groupe et invité les membres à communiquer ceux dont ils disposent.

La liste des personnes à auditionner a été présentée. L'opportunité d'entendre plutôt des experts ayant une vision globale des problèmes traités ou plutôt des représentants de secteurs particuliers à été débattue.

Pour une organisation plus efficace des travaux et, compte tenu du calendrier serré, il a été convenu que des auditions à caractère très spécifique pourraient être organisées en dehors des réunions « plénières » hebdomadaires et librement ouvertes aux membres du groupe en fonction de l'intérêt qu'ils portent aux questions traitées.
La discussion générale a permis à la fois d'aborder de nombreux thèmes, d'évoquer des propositions et de réfléchir à l'organiser des discussions en distinguant les questions. Les débats peuvent être globalement regroupés sous les 3 thèmes suivants : l'accès au crédit, l'environnement fiscal, l'accompagnement.

S'agissant de l'accès au crédit, la question de la distinction entre crédit à court terme et crédit à long terme, a été posée, il a également été proposé de procéder à un examen des principales hypothèses de demandes de crédit afin de bien isoler les cas où le marché est inefficace et se concentrer sur les solutions à apporter aux carences constatées. L'idée, voisine, de l'existence de ruptures dans la chaîne de financement a été exposée et le groupe de travail invité à les identifier.

La nécessité de prévoir une intervention extérieure au capital des entreprises à été évoquée. L'exemple allemand de la banque-industrie a été cité, mais aussi le désengagement des banques françaises du capital investissement. Le renforcement des fonds propres et la contribution au fonds de roulement relèvent du métier de capital investisseur, activité étrangère à la banque classique qui intervient en tant que prêteur.

La faiblesse des moyens de sollicitation de l'épargne de proximité a été soulignée. Ce constat doit constituer l'une des pistes de réflexion.

La situation particulière des entreprises créées sous forme individuelle a été soulevée, celles-ci représentant encore 60 % des créations dans le secteur de l'artisanat. La transposition de dispositifs actuellement réservés aux investissements au capital de sociétés a été évoquée.

Le maintien et le développement des mécanismes de garantie et de leur effet démultiplicateur a également été souligné.

La situation spécifique du financement des entreprises en restructuration a été mentionnée et la nécessité de mieux encadrer les plans de restructuration soulignée. A cet égard, il a été rappelé l'existence de dispositifs spécifiques (fonds de garantie SOFARIS).

Il est apparu que le financement en fonds propres des PME/TPE par les grandes entreprises pouvait être une piste à explorer dès lors que celles-ci trouveraient un intérêt à ce financement. S'agissant du crédit-fournisseur, il a été suggéré que la réduction ou la limitation des délais de paiement ainsi que la part des achats effectués auprès de PME deviennent des critères d'entreprise socialement responsable au même titre que les engagements relevant du développement durable. A cet égard, il a été rappelé que les

crédits fournisseurs ou inter-entreprises représentent deux fois les crédits bancaires à court terme et qu'ils pénalisent les PME.

S'agissant de l'environnement fiscal, il a été rappelé la pratique interrompue (sauf pour certaines zones d'aménagement du territoire) de dispositifs d'allégements fiscaux en faveur d'entreprises nouvelles (article 44 bis et 44 ter du CGI puis article 44 quater, puis article 44 sexies) et proposé leur réintroduction.

De manière générale, un débat s'est engagé sur les limites des avantages fiscaux et notamment le risque qu'ils contribuent, comme toute autre forme d'aide, à déresponsabiliser les chefs d'entreprise.

S'agissant de l'accompagnement des entreprises, son utilité a été unanimement reconnue car il permet aux créateurs disposant d'un temps limité, confrontés à une réglementation abondante et complexe de se concentrer sur l'essentiel de leur activité. Il a également été rappelé que le taux de défaillance était très nettement réduit pour les entreprises accompagnées (exemple des pépinières d'entreprises).

Pour certains participants, le déficit de formation et d'information demeure, en dépit des efforts des réseaux d'aide existants, encore trop important, l'effort à accomplir en matière d'accompagnement devant être d'autant plus fort que le secteur des PME est réputé peu rentable. L'accent devrait donc être mis plutôt sur l'accompagnement que sur la subvention d'activités peu ou pas rentables. Par ailleurs, l'accompagnement ne doit pas être limité à la création mais concerner également le développement des PME / TPE qui font le choix du développement.

Il a été souligné que la simplicité et la lisibilité des mesures, la proximité dans l'accompagnement concernent toutes les sociétés, même celles qui ont une taille insuffisante pour les intervenants habituels.

La nécessité d'une meilleure formation des créateurs a été soulevée et des propositions (obligation de formation, tutorat, exemple belge de la communication préalable à l'immatriculation d'un plan de trésorerie et d'un compte de résultat prévisionnels…) ont été évoquées.

Il a, enfin, été souligné que les mesures proposées devront, autant que possible, être exprimées de la manière la plus simple et la plus compréhensible par les chefs d'entreprises.

Le groupe de travail a ensuite débuté l'examen des fiches mesures

<u>Fiche 1</u> : « Conforter le développement des jeunes entreprises en renforçant leurs fonds propres ».

La proposition, dont l'objectif pédagogique et psychologique a été rappelé, a entraîné un débat relatif à l'opportunité de la limiter à une exonération ou de l'accompagner d'une phase de report d'imposition. La nécessité de poser une règle simple a été de nouveau affirmée. A cet égard, les difficultés rencontrées à l'occasion de l'application de la législation précédente (articles 44 et suivants du CGI), notamment quant à l'interprétation de la notion d' »activité nouvelle », ont été rappelées.
A cette occasion, une expérience locale (Puy de Dôme), menée avec la BDPME et le Conseil Général, de prêt sans garantie a été évoquée (elle renvoie cependant plutôt à la problématique du développement).

<u>Fiche 2</u> : « Prêts et opérations avec intéressement ».

Cette fiche a donné lieu à une discussion sur l'opportunité de la suppression de la notion de soutien abusif (en partie prévue, pour les nouveaux crédits, dans le projet de loi de sauvegarde des entreprises). Il a, par ailleurs, été rappelé qu'un dispositif proche existe déjà, mis en œuvre par la BDPME. Une présentation sera communiquée au groupe.

<u>Fiche 3</u> : « Instauration d'un warrant industriel ».

La portée nécessairement limitée de la mesure a été rappelée. Le groupe s'est interrogé sur les difficultés d'application (gestion et liquidation du stock par le banquier, traçabilité des produits, existence de créanciers réservataires…). Il a été proposé d'intituler la mesure « warrant sur stock » plutôt que « warrant industriel ».

<u>Fiche 4</u> : « Lancement d'un programme SBIC »

Il a été rappelé qu'un groupe de travail était actuellement réuni au MINEFI et suggéré de solliciter, sur ce sujet, très technique, l'avis de l'AFIC.

En conclusion, le président a rappelé que la réunion du 7 juillet prochain serait consacrée au thème du développement et que le groupe auditionnerait M. Leprince, président du c*omité Richelieu qui exposera la problématique de l'accès des PME aux marchés publics.*

Projet de loi relatif à l'entreprise
Groupe de travail sur le financement, le développement et la transmission
Compte-rendu de la réunion du 07 juillet 2004

Le groupe de travail s'est réuni le 7 juillet 2004 sous la présidence conjointe de MM. Serge Poignant et Emmanuel Hamelin.

Après avoir approuvé le compte rendu de la réunion du 30 juin dernier, le groupe de travail a, d'abord, procédé à l'audition de MM. Durand et Leprince.

I/ Audition de M DURAND, Directeur du réseau Ile de France de la BDPME : le crédit-bail d'action.

On constate que les petites entreprises connaissent des difficultés de financement sur le segment très particulier des besoins en fonds propres inférieurs à 500 K d'euros, montant trop élevé pour un prêt d'honneur et trop faible pour une intervention classique de capital investissement.

Une difficulté de toute opération de capital investissement est l'organisation de la sortie, dès la prise de participation.

Le crédit-bail d'actions pourrait être une solution. Le schéma de l'opération est le suivant :

Une structure de capital investissement procède à la souscription d'actions nouvelles (augmentation de capital) ou à l'achat d'actions anciennes (transmission de l'entreprise) et loue à la société émettrice des actions avec une option d'achat à échéance déterminée, 7 ans par exemple, à prix déterminé à l'avance (1 euro). La société verse pendant 7 ans une redevance représentant le remboursement du capital emprunté et les intérêts calculés pour rétribuer la structure de capital investissement à un taux de rendement interne de 10 à 11 %, taux médian entre un crédit long terme et une rémunération d'opération de capital investissement.

A l'échéance des 7 ans, la société rachète ses propres actions pour 1 euro, doit les annuler et réalise un profit exceptionnel qui vient conforter ses capitaux propres.

Pour rendre l'opération attrayante et efficace, il est nécessaire que la redevance de crédit-bail soit fiscalement déductible en totalité (comme une redevance de crédit-bail mobilier ou immobilier) et que le profit exceptionnel ne soit pas imposable ou, du moins, ne le soit pas en totalité.

Les caractéristiques d'une telle opération (montant, taux de rémunération) en font un investissement intéressant pour un FIP, ou un FCPI, s'il s'agit d'une société innovante.

Il faudrait légalement autoriser le FIP pour réaliser ce type d'intervention parce qu'il ne s'agit pas d'une prise de participation directe mais d'une opération de crédit.

La suggestion d'autoriser l'opération pour une personne physique ne paraît pas adaptée. L'intervention d'un FCPR (FIP ou FCPI) permet une mutualisation du risque.

II/ Audition de M. LEPRINCE du Comté Richelieu : le développement des PME innovantes.

L'étude de données statistiques montre que les petites entreprises innovantes deviennent de grandes entreprises plus fréquemment aux Etats-Unis que dans l'Union Européenne, et que c'est l'accès aux marchés qui leur fait le plus défaut plus que l'accès aux financements.

Aux Etats-Unis, l'Etat, par son intervention à travers le Small Business Act, joue un rôle d'acheteur et de régulateur de la concurrence entre petites et grandes entreprises. Ainsi certains marchés bénéficient prioritairement aux PME.

Il est difficile d'appliquer cette règle en France. Mais on peut imaginer instaurer une « mobilisation positive » en intégrant par exemple dans les critères éthiques de notation, de développement durable des grandes entreprises, des notions telles que :

- la part de marché réservée aux PME, aux jeunes PME ;
- le délai de règlement des PME fournisseurs (indissociable des délais de paiement de l'Etat et des collectivités territoriales) ;
- l'information des engagements sur les PME pour les banques.

Il semble s'agir d'un problème culturel.

Il faudrait convaincre les administrations que les PME sont plus réactives et moins chères que les grandes entreprises, et que les grandes entreprises sont peut-être plus efficaces dans leurs démarches commerciales sans offrir une qualité de produits ou de services supérieure.

Il ne semble pas que la lourdeur des procédures d'appel d'offre constitue un frein à la candidature des PME.

Il faudrait suggérer aussi aux grandes entreprises de ne pas trop chercher, dans un souci de gestion rigoureuse, à réduire le nombre de leurs fournisseurs en écartant les plus petits d'entre eux.

Le groupe de travail procède à l'examen des fiches mesures :

- Fiche : « Accélérer le remboursement du crédit de TVA ».

La fiche présente 3 propositions d'amélioration : fixer un délai maximum au-delà duquel le Trésor public devrait payer des intérêts moratoires, imputer la créance sur toute dette fiscale (compensation), à partir d'une certaine somme permettre un assouplissement du remboursement trimestriel.

Les propositions ont été favorablement accueillies. D'autres propositions ont été envisagées, notamment en matière de compensation (imputer la taxe professionnelle sur des crédits de TVA dans le cadre du compte fiscal unique). La dernière proposition risque d'entraîner des effets pervers (afflux de demandes).

- Fiche : « Contrat de mission à l'export ».

L'idée sous-jacente est de calibrer la durée d'un contrat de travail sur celle d'une mission à l'exportation en modifiant le code du travail.

La proposition a semblé utile. Il a cependant été souligné que l'encouragement des PME à l'export devrait résulter d'un examen sérieux tenant compte de l'aptitude de chacune à exporter.

Cette fiche a donné l'occasion d'évoquer plus largement la problématique du développement international des entreprises. Des fiches complémentaires sur ce thème ont été demandées et une audition de représentants du Cabinet du ministre délégué au Commerce Extérieur ou d'UBIFrance, agence française pour le développement international des entreprises sera organisée en septembre.

- Fiche : «Accès aux conseils externes ».

Les fiches n'appellent pas d'observations particulières. Des lacunes sont constatées ou ressenties notamment par certaines professions libérales alors que des dispositifs existent qu'il faut promouvoir.

- Fiche : « Faciliter l'accès aux marchés publics ».

L'objectif, inspiré de l'exemple du SBA américain, est de renforcer les moyens d'accès des PME françaises aux marchés publics.

Cette fiche a d'abord donné lieu à un échange sur les connaissances statistiques de l'importance des PME dans les marchés publics.

Projet de loi relatif à l'entreprise
Groupe de travail sur le financement, le développement et la transmission
Compte-rendu de la réunion du 21 juillet 2004

Le groupe de travail s'est réuni le 21 juillet 2004 sous la présidence conjointe de MM. Serge Poignant et Emmanuel Hamelin sur le thème de la transmission.

I – Intervention de M. Gilles Lecointre, PDG d'Intercessio

Après avoir approuvé le compte rendu de la réunion du 7 juillet dernier, le groupe de travail a, d'abord, procédé à l'audition de M. Gilles Lecointre, (Intercessio).

M. Lecointre a présenté l'activité d'«Intercessio » et centré son intervention sur les PME de 1 à 20 M d'euros de CA. Il a fait part de ses doutes sur les chiffres de l'offre potentielle. Partant du constat que 500 000 chefs d'entreprise ont plus de 55 ans, on prévoit que 500 000 entreprises seront cédées dans les dix prochaines années. C'est oublier que toutes les entreprises ne méritent peut-être pas d'être transmises et que, plus que l'âge du dirigeant, c'est la situation de l'entreprise (conjoncture, stratégie, part de marché, stade de développement …) qui est ou devrait être déterminante.

L'offre du marché de la transmission de la PME se caractérise par l'opacité liée à la nécessaire confidentialité de la transaction, la rareté (on estime à moins de 5 % annuels le nombre d'entreprises cédées à Paris), la cherté (le prix demandé par le cédant étant trop souvent trop élevé) et une forte tension psychologique. (La vente est parfois contrainte pour le cédant ; la peur de se tromper, de payer trop cher est omniprésente chez le repreneur, surtout s'il s'agit d'un repreneur individuel qui court un risque personnel et familial).

La demande est alimentée par des cadres supérieurs ou dirigeants très diplômés, dotés d'une solide expérience réussie auprès de différentes entreprises, souvent des PME, et qui souhaitent évoluer professionnellement, mais aussi personnellement. (Le désir est fort de mutation géographique, notamment des franciliens vers les autres provinces). Les candidats à la reprise disposent en moyenne de 300 K d'euros.

Le rapprochement entre le cédant et le repreneur se révèle difficile pour des raisons de nature psychologique, comme l'impréparation de l'un comme de l'autre (le chef d'entreprise ne met pas en vente au bon moment, le repreneur, s'il possède des capitaux techniques n'est pas forcément un bon gestionnaire).

Il en résulte que l'amélioration des conditions de la transmission d'entreprise ne peut se limiter à une généralisation des mises en contact des cédants et repreneurs mais pas par une véritable intermédiation.

La valeur de l'entreprise constitue également un facteur fréquent de blocage avec une confusion entre valeur patrimoniale et valeur de rendement et une incapacité du cédant à justifier, de manière pertinente, la valeur exigée.

La fragilité du plan de financement et l'exigence de garanties, la complexité et l'insécurité des règles juridiques, peuvent également constituer un frein.

Les pistes d'amélioration passent donc d'abord par des efforts en matière de sensibilisation, d'information et de formation du cédant comme du repreneur, qui doivent être le fait d'institutionnels.

Enfin, l'environnement fiscal ne constitue pas un véritable frein à la transmission.

II - Discussion

Des débats engagés à la suite de l'intervention de M. Lecointre, il ressort que la problématique des TPE est sensiblement différente (demande plus faible, apports personnels moins importants, âge moyen du repreneur moins élevé, écart moindre sur la valeur de l'actif), mais qu'elle a plutôt tendance à s'estomper.

La nécessité d'établir une distinction entre TPE et PME en matière de transmission a été soulignée.

La nécessité d'une meilleure préparation et d'une information préalable a été généralement approuvée. Une transmission d'entreprise a besoin d'être préparée dans le temps.

Un effort doit être fait pour tendre à une appréciation plus objective de la valeur d'une entreprise à céder. Les travaux du Conseil Supérieur de l'Ordre des experts-comptables ont été cités. La même problématique au regard de l'attitude de l'administration fiscale a été soulignée et la technique du rescrit évoquée au titre des solutions envisageables. Ainsi le MEDEF préconise que l'entreprise puisse être évaluée au moment de sa transmission par un expert agréé, l'administration disposant d'un délai limité pour contester cette estimation, période au-delà de laquelle la valeur ne peut plus être remise en cause.

La nécessité d'un plan de financement équilibré entre les fonds propres apportés par le repreneur et l'endettement bancaire permettant un nécessaire effet de levier, a été évoquée et approuvée, de même que la nécessité pour convaincre les banquiers de favoriser les garanties à travers des organismes de caution tels que la SOFARIS plutôt que de rechercher des cautions de personnes physiques, ou des sûretés réelles. Que vaut un nantissement du fonds de commerce d'une entreprise qui périclite ?

Par ailleurs, il a été indiqué que la plupart des reprises de petites entreprises aboutissement dans un premier temps (12 –18 mois) à une perte de chiffre d'affaires de 15 à 20%. Il se produit un effet de ciseau entre l'augmentation des charges financières liées au financement de l'opération et l'érosion du chiffre d'affaires. Il est important d'en tenir compte dans le plan de financement.

En matière de fiscalité, une modification de l'ISF a été souhaitée : le prix de l'entreprise faisant l'objet d'un crédit-vendeur ne doit pas être inclus dans l'assiette de l'ISF afin d'inciter au paiement échelonné des entreprises.

Par ailleurs, la comparaison avec les transmissions de biens immobiliers jugée défavorable : le produit de cession d'une entreprise est taxé au titre de l'impôt sur les plus-values alors qu'il existe beaucoup de produits d'épargne dont la liquidation se fait en franchise d'impôt sur les plus-values.

Les fonds résultant d'une cession doivent bénéficier d'un régime d'imposition favorable dès lors qu'ils sont réemployés dans une entreprise. Ainsi l'assujettissement à l'impôt sur les plus-values limite les possibilités d'investissement du cédant lorsque ce dernier veut investir dans une nouvelle entreprise.

D'autres sujets, ont été évoqués comme l'admission des clauses de non concurrence par la Cour de Cassation, aux conditions qu'elles soient limitées dans le temps et dans l'espace, et la sécurité juridique et fiscale qu'apporterait des normes minimales, difficiles à définir, de garanties d'actif et de passif. Les garanties d'actif et de passif permettent en effet fréquemment de revenir ex post sur les conditions financières de la cession de l'entreprise créant ainsi une forte insécurité juridique.

III – Intervention de M. Jacques-Henri Bourdois, délégué général de l'ASMEP

L'impact de la fiscalité sur la réussite des opérations de transmission a été diversement analysé. Sur ce sujet, le groupe de travail a entendu Monsieur Jacques-Henri Bourdois, délégué général de l'ASMEP. L'Association des Moyennes Entreprises Patrimoniales, forte de 600 adhérents, regroupe des chefs d'entreprises et des entreprises dont les dirigeants en sont également propriétaires, seuls, avec leurs familles ou leurs associés. Sur les 230 entreprises familiales cotées en France, 80 sont adhérentes de l'ASMEP. Les adhérents de l'ASMEP représentent près de 2 millions d'emplois et un chiffre d'affaires cumulé de 300 milliards d'euros. 85% des chefs d'entreprises adhérents de l'ASMEP souhaiteraient la transmettre à un membre de leur famille et 75% l'ont identifié. Mais ils jugent que les textes relatifs aux droits de mutation sont trop complexes et trop contraignants, à l'exemple de l'abattement prévu pour les seules donations en pleine propriété, les donations s'accompagnant le plus souvent d'une réserve d'usufruit. De plus, les différences observées selon qu'il s'agit de transmission à titre gratuit ou à titre onéreux, d'une petite ou moyenne entreprise, d'une entreprise cotée ou non cotée sont source d'incohérences. Les mêmes remarques valent pour le régime actuel de l'ISF, en dépit des récentes améliorations, s'agissant notamment des règles d'abattement relatives aux actions bénéficiant d'un engagement de conservation. Au-delà des barèmes de l'impôt, les modalités d'évaluation de l'entreprise sont jugés défavorables au regard des pratiques étrangères. Les évaluations de l'administration fiscale sont souvent jugées trop élevées par rapport à la valeur intrinsèque de l'entreprise lors des transmission par décès. Les entreprises sont parfois conduites à s'endetter pour permettre le paiement des droits de transmission dus par leurs actionnaires.

_____

Les membres du groupe de travail sont invités à transmettre des contributions écrites comportant des propositions de mesures. La prochaine réunion du groupe de travail est fixée au mercredi 1er septembre.

Projet de loi relatif à l'entreprise
Groupe de travail sur le financement, le développement et la transmission
Compte-rendu de la réunion du 1er septembre 2004

Le groupe de travail s'est réuni le 1er septembre 2004 sous la présidence de M. Serge Poignant.

Après avoir approuvé le compte rendu de la réunion du 21 juillet dernier et examiné la synthèse des travaux menés depuis sa constitution, le groupe de travail a procédé à l'audition de M. Guy Rigaud, Président de l'Union Nationale des Investissements en Capital dans les entreprises régionales (UNICer).

I - Intervention de M. Guy Rigaud, Président de l'UNICer :

M. Rigaud expose la problématique du financement en fonds propres des entreprises régionales.

Rappelons que le capital investissement se compose de différents segments qui constituent autant de marchés et de métiers différents. Il vise à financer par fonds propres et quasi fonds propres les entreprises à forte capacité de croissance et il laisse à d'autres dispositifs les entreprises à potentiel limité.

On distingue le capital amorçage du financement d'études et de recherches technologiques, le capital création de la nouvelle entreprise, le capital développement d'entreprises existantes, et le capital transmission.

Les opérations se différencient par leur taille. Les prises de participation dans des PME régionales entre 70 et 300 K d'euros constituent de « petits tickets ».

CDC-PME a réalisé une enquête auprès des 70 Organismes Régionaux de Capital Investissement (ORCI) dans lesquels elle détient une participation. Cette étude a montré que les plus grandes sociétés d'investissement ont abandonné les domaines de l'amorçage, de la création et du petit développement financés pour l'essentiel par les petits et moyens ORCI.

Trois raisons structurelles sont évoquées : le risque tout d'abord, beaucoup plus élevé que dans d'autres domaines comme le développement ou la transmission, et qui augmente le caractère aléatoire de la rentabilité mais aussi une liquidité tardive, un horizon d'investissement lointain - 6 ans minimum-, et les coûts de gestion trop pénalisants des petits tickets.

Au total, la rentabilité se révèle insuffisante au risque de rendre impossible la levée de capitaux pour de telles opérations et d'orienter les acteurs du marché vers les opérations de développement et de transmission, de taille beaucoup plus importante.

Le capital risque régional est indispensable pour financer la création et le développement de jeunes et petites entreprises à forte capacité de croissance pour des « tickets » modestes, de 60 à 100 K d'euros. Contrairement à une idée reçue, il n'y a pas de rupture dans la chaîne des financements, mais ce segment présente des faiblesses.

Différentes pistes sont évoquées pour lever les handicaps structurels du marché. Elles visent à adapter les politiques publiques.

Certaines rencontrent un fort assentiment général, mais se heurtent à la contrainte budgétaire.

Il est ainsi suggéré d'augmenter les moyens de SOFARIS consacrés à la garantie des opérations en capital des PME et de favoriser les aides publiques aux coûts de gestion sous forme de subventions octroyées par les collectivités territoriales, notamment.

D'autres propositions sont plus controversées, comme les co-investissements publics-privés, où les capitaux publics accepteraient une rémunération moindre ou nulle, voire négative. Il conviendra d'en expertiser les avantages par rapport aux dispositifs de garantie publique.

♦

Le recours à l'effet de levier, sur le modèle des SBIC (Small Business Investissement Companies) est aussi évoqué : un emprunt obligataire (10 ans ou plus), bénéficiant de la garantie publique, est levé sur le marché, au taux du marché, au profit d'une structure de capital risque qui peut voir ainsi doubler ou tripler sa capacité d'investissement.

A la fin du cycle d'investissement, de même durée que l'emprunt, la liquidation du portefeuille permet de rembourser, en priorité, l'emprunt et les intérêts, le solde rémunérant les associés de la structure de capital risque.

Mais l'effet de levier ne joue que si le taux de rendement interne des investissements est supérieur au taux de l'emprunt, c'est-à-dire supérieur à 4,5 – 5 %, actuellement.

Dans ce cas, seuls les acteurs du capital investissement qui interviennent dans de grosses opérations de développement et de transmission au T.R.I. élevé pourraient bénéficier de la garantie et de l'effet de levier.

Les autres, qui interviennent par de petits tickets dans des entreprises jeunes, petites et régionales, dont la rentabilité est moindre, verront au contraire leur placement pénalisé par des pertes nettes.

Il faudrait donc imaginer un « SBIC » régionalisé dont la couverture du risque serait assurée pour ceux qui investissent dans les jeunes entreprises à potentiel.

II – Intervention de M. Bertrand COLAS, de Natexis Factorem.

M. Bertrand COLAS présente l'affacturage appliqué aux TPE-PME tel qu'il est pratiqué par Natexis Factorem, du groupe Banque Populaire.

L'affacturage est une technique de crédit méconnue, voire mal perçue en France, mais qui permet (ou parce qu'elle permet) à l'entreprise de se procurer la trésorerie dont elle a besoin en cédant une partie des factures qui composent son poste clients.

On constate cependant qu'une entreprise sur quatre y a déjà eu recours et que les entreprises les plus utilisatrices réalisent un chiffre d'affaires compris entre 3 et 10 M d'euros.

Pour les petites entreprises, largement sous capitalisées, l'affacturage est une des rares techniques de financement à ne pas tenir compte de la structure bilantielle.

Le marché de l'affacturage connaît d'ailleurs un fort développement en France où le chiffre d'affaires affacturé a été multiplié par 5 en 10 ans pour dépasser les 73 M d'euros en 2003. Comparé aux marchés de l'Italie et du Royaume Uni, il dispose encore d'un fort potentiel de développement.

Natexis Factorem est le 3ème acteur sur le marché national avec 13,2 % de part de marché. Il achète à 3 800 clients, TPE et PME pour l'essentiel, 3,6 millions de créances par an représentant près de 10 Md d'euros de créances affacturées et réalise 98 M d'euros de produit net bancaire.

La clientèle cible de Natexis Factorem est constituée d'entreprises inscrites au registre du commerce ou au registre des métiers qui facturent des prestations ou des produits à

d'autres entreprises en accordant des délais de paiement (crédit clients), et dont le chiffre d'affaires TTC est inférieur à 150 K d'euros par an.

Natexis Factorem a développé une gamme de produits d'affacturage adaptée à chaque type d'entreprise en fonction de son chiffre d'affaires. Il propose également une gamme d'assurance crédit qui sécurise le recouvrement de créances clients.

L'affacturage ne manque pas d'atouts, aux dires de ses promoteurs ; il facilite en effet l'accès au crédit de l'entreprise, sécurise le paiement de ses créances, pérennise son activité et favorise sa croissance.

Toutefois, il est contesté notamment en raison de son coût, de certaines contraintes (toutes les créances ne sont pas éligibles, tout le poste client ne peut pas être mobilisé et il est nécessaire de constituer un dépôt de garantie), ou des difficultés de gestion (enregistrement comptable, suivi administratif), voire un mauvais effet psychologique (notification du débiteur cédé).

Natexis Factorem souhaiterait une campagne publique d'information pour promouvoir l'affacturage auprès des institutionnels (chambres des métiers, chambres de commerce et d'industrie) et des entreprises, et aussi peut être des mesures fiscales (non détaillées) pour inciter les entreprises à avoir recours à l'affacturage.

*

* *

Il est rappelé aux membres du groupe, la nécessité de fournir des contributions écrites comportant des propositions de mesures législatives.

Ces propositions doivent être adressées par voie électronique à Xavier DENIS (xavier.denis@cabpme.finances.gouv.fr) ou au secrétaire du groupe : Thierry PEAN (thierry.pean@decas.finances.gouv.fr).

Projet de loi relatif à l'entreprise
Groupe de travail sur le financement, le développement et la transmission
Compte-rendu de la réunion du 8 septembre 2004

Le groupe de travail s'est réuni le 8 septembre 2004, sous la présidence de M. Emmanuel HAMELIN, sur le thème de la transmission.

Le compte-rendu de la réunion précédente a été approuvé. Il a été souhaité que les comptes-rendus distinguent plus nettement les exposés des intervenants et les remarques, critiques et suggestions qui nourrissent les débats qui les suivent.

Le groupe procède alors à l'audition de M. Jacques-Henri BOURDOIS.

I – Intervention de M. Jacques-Henri BOURDOIS, délégué général de l'ASMEP.

M. Jacques-Henri BOURDOIS apporte des éléments complémentaires à son intervention du 21 juillet et présente les résultats de l'enquête menée auprès des adhérents de l'ASMEP et d'autres entreprises sur l'impact de la loi du 1er août 2003 et les améliorations qui pourraient y être apportées. L'accent est mis sur la fiscalité du patrimoine et de la transmission de l'entreprise.

Par exemple, les avantages fiscaux que permettent les engagements de conservation de titres sont encore mal connus ou mal perçus par les chefs d'entreprise.

Ces engagements sont jugés très contraignants, trop complexes, sujets à contestation de la part de l'Administration fiscale, au point d'être souvent déconseillés aux chefs d'entreprise, quand ils ne viennent pas perturber la mise en œuvre d'une stratégie déjà élaborée ou arrêtée, voire en cours d'exécution. Toutefois, d'après les membres du groupe de travail, les experts-comptables comme les notaires recommandent le recours à l'engagement de conservation du titre.

Concrètement l'ASMEP juge la fiscalité de la transmission et de la donation de l'entreprise inéquitable, et souhaiterait qu'elles soient harmonisées sur les meilleures pratiques européennes. Cette opinion est partagée par les membres du groupe. Sont évoquées différentes mesures fiscales telles que :

a) simplifier et sécuriser l'engagement de conservation par :

- la réduction de la durée (3 ans semble recueillir un consensus) ;
- l'abaissement du seuil de détention (de 34 % à 20 %), que l'entreprise soit cotée ou non ;
- l'adoption des mêmes règles pour tous les engagements de conservation (elles sont différentes selon qu'il s'agit de transmission ou d'ISF) ;

b) étendre les abattements aux donations avec réserve d'usufruit, pour le calcul des droits de mutation ;

c) promouvoir la procédure du rescrit fiscal pour l'évaluation de l'entreprise et l'étendre aux donations à titre gracieux, pour éliminer toute contestation ultérieure de la part de l'Administration fiscale ainsi qu'aux dispositions fiscales nouvelles introduites par la loi d'août 2004 afin de sécuriser juridiquement la transmission;

d) supprimer les critères non pertinents (l'exonération fiscale liée au chiffre d'affaires incite à le réduire) ;

e) éviter les effets de seuil (à 300 000 euros on ne paie pas d'impôt sur la plus-value, à 300 001 euros on paie l'impôt sur la totalité de la plus-value) ;

f) simplifier la règle du sursis d'imposition qui n'est actuellement possible que si on ne touche pas au bilan de l'entreprise.

Il est par ailleurs rappelé qu'un frein, un obstacle essentiel à la transmission n'est pas la fiscalité, mais les dimensions psychologique, affective de l'opération.

II- Intervention de Madame LEPROUST-LARCHER, notaire.

Madame LEPROUST-LARCHER présente une série de propositions issues des travaux du Congrès des notaires :

1/ permettre la déductibilité des charges financières lors de l'acquisition de sociétés soumises à l'I.S.

La transmission d'une entreprise soumise à l'I.R. par exemple sous forme de rachat des parts de S.C.P. financée sur emprunt, autorise la déductibilité des charges financières.

Cette déduction n'est pas possible pour les sociétés soumises à l'IS, ce qui oblige à constituer une holding de reprise avec intégration fiscale. L'Administration fiscale persiste à considérer l'entreprise relevant de l'IR comme un outil de travail et la cession d'une société soumise à l'IS comme une opération patrimoniale. Pourtant la constitution d'une holding de reprise n'est pas remise en cause en abus de droit, sauf en cas de fusion trop rapide de la holding et de la société reprise.

Même si la loi Dutreil a amélioré la réglementation pour les petites entreprises, des complexités subsistent. Il s'agit d'autoriser la déduction sans limites d'intérêts d'emprunts contractés pour le rachat d'une entreprise, pour toutes les entreprises, qu'elles relèvent de l'IR ou soient soumises à l'IS.

2/ Adapter la législation relative aux actes de cession de fonds de commerce :

Il s'agit du problème posé par les mentions obligatoires des actes de cession de fonds de commerce.

Doivent en effet figurer, sous peine de nullité de l'acte, le chiffre d'affaires des trois derniers exercices et le résultat. Or, ceci n'est pas toujours possible, en cas de vendeur faisant l'objet d'une procédure collective, ou pour une entreprise qui exploite plusieurs fonds et qui n'en vend qu'un seul, sans tenir de comptabilité analytique.

Il apparaîtrait donc utile, sans trahir l'esprit de la loi, de supprimer l'obligation des mentions des chiffres d'affaires et des résultats lorsqu'elle s'avèrent impossibles à respecter.

3/ Amélioration du régime des plus-values de mutation de titres ou d'entreprises individuelles par des personnes physiques.

Il est proposé d'aligner la fiscalité des plus-values de cessions d'entreprise sur la fiscalité de cession de biens immobiliers beaucoup plus favorable, en tenant compte de la durée de détention des titres.

Par ailleurs, la transmission démembrée de l'entreprise contribue à débloquer les freins psychologiques qui pèsent sur le dirigeant dans la mesure où cela permet une transmission progressive de l'outil de travail.

III – Intervention de M. François HUREL, délégué de l'APCM.

L'intervention de M. François HUREL porte sur les difficultés de financement de l'entreprise, à ses différents stades : création, développement et transmission.

L'année 2004 verra, en France, la création de 220 000 entreprises, chiffre tout à fait exceptionnel. 80 % des créations mobilisent des mises de fonds modestes, de l'ordre de 7 500 à 10 000 euros. De toute évidence, elles risquent de connaître des besoins de financement pour leur fonctionnement et leur développement futur, et d'éprouver des difficultés pour l'obtenir.

Un sondage récent montre que l'accès au financement est une préoccupation essentielle des créateurs d'entreprise. Pour 75 % d'entre eux, c'est leur premier souci (cette préoccupation ne venait qu'au troisième rang il y a 7 ans lors d'une précédente enquête).

Une étude de l'OCDE a montré que la création d'entreprise était financée dans des proportions similaires d'un pays à l'autre, de l'ordre de :

- 20 % par financements publics ;
- 20 % par financements bancaires traditionnels ;
- 60 % par l'épargne du créateur ou de ses proches.

Les financements publics sont limités et le resteront en raison des difficultés budgétaires.

L'accès au crédit bancaire est difficile. De plus, l'accès au PCE est limité (pas plus de 25 000 par an). Il serait dont souhaitable d'augmenter le nombre de PCE et de favoriser davantage les garanties de prêts bancaires traditionnels. La question se pose donc de permettre aux FIP d'intervenir en crédit, ce qui n'est pas possible aujourd'hui.

Par ailleurs, les banques sont confrontées à la nécessité d'un traitement industrialisé des petits dossiers (< 20 000 euros) pour réduire les coûts d'instruction des dossiers qui nuisent à la rentabilité des opérations.

Il faut souligner que la création et la pérennité des très petites entreprises revêt une importance capitale. Aux Etats-Unis, 76 % des 23 millions d'entreprises n'ont pas de salarié et ont réalisé la moitié de la croissance du PIB constaté en 2003.

S'agissant du développement des entreprises, sont évoquées les difficultés d'accès aux marchés publics des TPE, en référence à la SBA américaine. Il est précisé qu'il n'existe pas en droit américain d'obligations d'octroi de marchés publics aux PME, mais d'un objectif proposé par la SBA. De plus, les PME au sens de la SBA comptent jusqu'à 500 salariés.

Il paraît souhaitable que les appels d'offres soient dématérialisés et que les TPE s'organisent en réseau pour répondre aux appels d'offres de marchés publics.

Une proposition est faite consistant à permettre aux collectivités locales de récupérer plus largement la TVA sur leurs achats en contrepartie de quoi ces sommes seraient allouées aux PME sous forme de marchés publics.

Il est fait également allusion au crédit interentreprises qui profite aux grandes entreprises au détriment des petites, doublement pénalisées par un effet de ciseaux : les délais de paiement consentis s'allongent et les délais de paiement obtenus se réduisent, et les besoins de financement de trésorerie induits sont de plus en plus importants. Une proposition consisterait à contraindre les grandes entreprises à publier dans leur rapport annuel les délais de paiement fournisseurs et clients afin d'inciter ces dernières à les réduire.

En matière de transmission d'entreprises, les chiffres annoncés surprennent. On parle de 600 000 entreprises dont les dirigeants ont plus de 60 ans. En fait, on discerne, parmi elles différentes catégories :

- 200 000 professions libérales pour lesquelles les cessions d'entreprises ne sont pas toujours possibles et qui disparaîtront. (Cette affirmation suscite des commentaires dans l'assistance. D'abord parce que la difficulté de la reprise d'une clientèle libérale doit être prise en considération, et qu'il ne faut pas confondre les problèmes du mécanisme de transmission et de son financement, valable pour toutes les entreprises. A cet égard, la représentant de l'UNAPL met en avant la nécessité pour les entreprises libérales de bénéficier d'un accueil et d'un accompagnement spécifiques qui n'existent pas à l'heure actuelle) ;
- 170 000 fonds de commerce qui ne seront pas transmis mais vendus par cession pure et simple ;
- 150 000 artisans qui peuvent soulever des difficultés. Il s'agit de la transmission d'un savoir-faire sous estimé parfois par le repreneur. On constate que les transmissions d'entreprises artisanales réussies s'effectuent au profit des salariés ou des enfants de l'artisan ;
- 60 000 entreprises qui posent réellement problème, de confidentialité avant tout, mais pas seulement. Il s'agit d'entreprises sous forme sociétales, employant de nombreux salariés au savoir-faire reconnu et/ou exploitant un fonds de commerce d'une certaine dimension.

La difficulté majeure pour financer le TPE c'est d'obtenir des fonds propres et de collecter l'épargne de proximité.

Ce point suscite le plus de réactions des participants.

On rappelle que le taux d'épargne en France à 17 % du revenu constitue un record (mondial ?) et que l'épargne est orientée notamment par des avantages fiscaux vers des produits sans risque, et que les FIP sont aux mains des groupes bancaires.

L'APCM annonce la transmission prochaine d'une proposition au groupe de travail. Il s'agit de créer un produit de quasi-fonds propres pour entreprise individuelle, sous forme de prêt subordonné accordé dans le cadre familial ou amical, comparable à un prêt d'honneur ou à une prise de participation, et destiné à favoriser l'obtention de crédits bancaires. Les intérêts de ce prêt subordonné familial seraient exonérés de l'IR dans la mesure où le taux serait inférieur ou égal au taux du livret A.

Il est fait aussi allusion au prêt à intéressement, au crédit-bail d'actions où le crédit bailleur doit bénéficier de la plus-value.

On signale que les assureurs viennent de prendre l'engagement d'investir 6 Md d'euros en titres de sociétés non cotées d'ici à 2007, et qu'il serait souhaitable que l'épargne retraite consacre 1 à 2 % de sa collecte des sociétés en développement.

Projet de loi relatif à l'entreprise
Groupe de travail sur le financement, le développement et la transmission
Compte-rendu de la réunion du 15 septembre 2004

Le groupe de travail s'est réuni le 15 septembre 2004, sous la présidence de M. Emmanuel HAMELIN. Le procès-verbal de la réunion du 1er septembre a été approuvé. A cette occasion, les contestations exprimées à la suite de l'analyse de M. François HUREL sur les conditions de transmission des entreprises libérales ont été réaffirmées. Il a été souhaité que l'absence de structure d'information sur les problématiques de création transmission et reprise d'entreprise dans le secteur des professions libérales soit expressément portée au procès-verbal.

I - Le groupe a ensuite procédé à l'audition de Mme Françoise VILAIN, directeur général de la CCI de la Vienne.

Madame VILAIN a fait part de l'état d'avancement des travaux qu'elle dirige au sein de la section des finances du Conseil économique et social sur le thème de la transmission. Elle a rappelé la difficulté de l'exercice illustrée, notamment, par l'imprécision des concepts, la non pertinence des comparaisons internationales, l'élaboration de statistiques fiables, la multiplicité des formules de cession/reprise.

Elle a insisté sur l'importance des problèmes psychologiques et notamment l'opposition très fréquente des profils des cédants et des repreneurs (âge, formation, mobilité…). La transmission/reprise se heurte également aux difficultés occasionnées par un marché essentiellement opaque et inorganisé, dans lequel interviennent des intermédiaires dont le professionnalisme est inégal. Le manque de préparation et d'anticipation et l'accès au financement ont également été relevés.

Parmi les pistes de réflexion avancées, figurent la professionnalisation des intermédiaires et la sensibilisation aux nécessités de la préparation de la transmission. Il est souhaitable que les expériences locales, qui sont souvent pertinentes, soient diffusées et coordonnées au niveau national. Un guide des bonnes pratiques pourrait être édité. Ces bonnes pratiques concernent également les formations qui peuvent être dispensées notamment dans les écoles de repreneurs.

Le débat qui a suivi l'intervention a permis d'évoquer la possibilité de l'instauration d'un guichet unique, moyen jugé utile dès lors qu'il s'agirait d'un premier point de contact et d'orientation des demandeurs vers les services techniquement aptes à répondre à des problématiques complexes. Au titre des efforts nécessaires, ont été cités la possible labellisation des services de soutien, le développement du conseil aux candidats à la reprise, voire de leur filtrage, l'utilisation des NTIC pour rendre le marché moins opaque a été débattue. Il a été proposé un mécanisme de financement public pour assurer la préparation des cédants/repreneurs (utilisation des FRAC). Le professionnalisme des intermédiaires a été débattu, l'instauration d'un label a été discutée, la technique du parrainage a été jugée utile pour remédier à la solitude fréquemment ressentie par le repreneur.

A propos des définitions des TPE/PME, il serait mieux de s'interroger sur l'existence d'un lien étroit de dépendance entre l'entreprise et le dirigeant, plutôt que de se limiter à des critères de taille reposant sur le chiffre d'affaires ou le nombre de salariés.

Quant à l'évaluation de l'entreprise, à côté des quatre méthodes couramment utilisées, il est signalé l'existence d'une méthode alternative par l'approche financière globale de l'acquisition. Cette méthode a le mérite de donner une indication sur l'engagement financier réel et nécessaire de l'acquéreur pour pérenniser l'entreprise au-delà de la reprise.

Enfin, il est rappelé que l'évaluation a pour but de donner une fourchette de prix, et non une moyenne, laissant une marge de négociation.

Au plan fiscal, il a été rappelé l'existence d'une situation fiscale qui peut apparaître démotivante dans certains cas (paiements successifs de l'impôt sur les plus-values professionnelles et de l'impôt de solidarité sur la fortune). L'hypothèse d'une exonération totale des plus-values a été évoquée par référence au régime des biens immobiliers.

II- Intervention de Madame OBOLENSKY, directrice générale de la Fédération Bancaire Française.

Madame OBOLENSKY rappelle que les TPE constituent une cible commerciale très importante pour les banques, et une activité complexe nécessitant des compétences de spécialistes. La banque entretient, en effet, une relation multiple avec la TPE : teneur de compte, financeur, pourvoyeur de crédits, mais aussi parfois apporteur de fonds propres au travers d'une filiale de capital investissement. Elle est aussi un conseiller en gestion de patrimoine pour le chef d'entreprise.

L'encours actuel des crédits aux TPE est évalué à 190 Md d'€, (+ 7% sur un an). A titre de comparaison, les crédits à la consommation représentent 100 Md d'€ d'encours et les crédits à l'habitat 400 Md d'€.

8 groupes bancaires, inégalement représentés selon la taille ou le secteur d'activité des entreprises, mais tous présents, couvrent la quasi totalité du financement des TPE.

Les TPE constituent un axe stratégique pour certains réseaux bancaires, comme celui des Caisses d'Epargne, qui cherchent à se développer sur ce marché, extrêmement hétérogène.

En interne, les banques ont entrepris l'adaptation de leur organisation au marché pour offrir des services de meilleure qualité. Sachant qu'elles emploient 250 000 salariés en contact avec la clientèle, il est impossible de penser qu'ils sont tous compétents, d'autant plus que le financement des TPE est un domaine très complexe.

En externe, les banques ont noué des accords avec les réseaux d'accompagnement et conclu des partenariats de cofinancement CEPME, de garantie SOFARIS, pour organiser les rapports du système bancaire avec les PME-TPE.

L'environnement lui aussi a évolué. La législation relative aux PME et à la création d'entreprise s'est beaucoup améliorée en s'engageant sur la voie de la simplification, gage essentiel de la pérennité des jeunes entreprises. Une certaine stabilité réglementaire est toutefois nécessaire pour ne pas perturber les dirigeants d'entreprises comme les salariés des banques.

Les banques sont aussi sensibles à l'amélioration de la qualité des réseaux d'accompagnement. Ces réseaux sont localement de qualité de service très variable. Il paraît nécessaire de réduire cette hétérogénéité. Par ailleurs, de l'avis de nombreux intervenants, cet accompagnement s'arrête beaucoup trop tôt. Il serait utile d'en faire bénéficier la jeune entreprise jusqu'à trois ans, voire cinq, ce que certains réseaux d'accompagnement font déjà.

Face à la complexité des formalités, que nécessite la création d'entreprise, l'idée paraît bonne de créer une « bulle », un « cocon » pour exonérer l'entreprise à ses débuts.

Enfin, un effort particulier de recherche pour mieux connaître les très petites entreprises, leur typologie, leurs besoins, est nécessaire et revêt une importance toute particulière à l'horizon de la réforme du ratio de solvabilité des banques et des méthodes induites de mesures des risques.

S'agissant du financement des TPE, deux réglementations essentielles vont s'appliquer, qui risquent de se révéler lourdes de conséquences.

L'entrée en vigueur de l'accord de Bâle II et son approche des petits risques individuels peut paraître avantageux, et il l'est, mais il porte en lui le risque pour les banques d'adopter une attitude trop systématique dans leur processus de décisions (octroi de crédit aux entreprises performantes, rejet des entreprises aux résultats plus mitigés).

Par ailleurs, la réforme des normes comptables internationales va introduire une certaine volatilité dans la présentation des bilans des banques, et risque de les rendre moins souple dans leur politique de crédit qui privilégierait les échéances proches et les taux fixes.

Ces remarques faites sur les difficultés d'accès au crédit bancaire que pourraient induire les réformes Bâle II et IAS, il est rappelé que les TPE ne bénéficient pas, avant tout, du crédit inter-entreprise, ce qui augmente leurs besoins de fonds propres.

Sur ce sujet, l'effort en faveur de l'apport de fonds propres aux TPE (love money, capital risque) va dans le bon sens, de même que la réflexion en cours sur l'adaptation du système « SBIC », avec une sérieuse réserve : les SBIC financent des sociétés déjà importantes par la taille et ne constituent pas une solution pour les TPE.

Tout doit être fait pour sécuriser l'opération de crédit pour la banque et favoriser l'accès au crédit pour l'entreprise. La difficulté pour le banquier est d'évaluer le risque de l'entreprise où le facteur humain est prépondérant. Trop souvent les garanties prises par la banque, nantissement, hypothèque, etc…, se révèlent inefficaces au point qu'une réforme du droit des sûretés paraît indispensable. Il faut encourager le recours aux crédits causés, affacturage, crédit-bail, warrants, même si dans ce dernier cas l'application est limitée.

D'une manière générale, il faut privilégier les techniques d'assurance, extrêmement productives à l'exemple de la SIAGI et de la SOFARIS, et poursuivre l'effort du PCE.

Le droit des procédures collectives est inadapté : faire de l'URSSAF et du Trésor Public les créanciers privilégiés, rend dissuasif le financement des TPE pour le banquier conscient de la faible probabilité de recouvrer sa créance, même partiellement.

On reproche aux banquiers leur comportement « frileux », différent de l'attitude des banquiers des Etats-Unis qui prêtent beaucoup plus volontiers. Mais si le spectre du crédit aux Etats-Unis est plus risqué qu'en France, c'est que l'espérance de recouvrement, en cas de défaillance, est beaucoup plus élevé qu'en France.

De plus la crainte pour le banquier d'une action pour soutien abusif peut le dissuader de réaliser une opération de crédit, voire l'inciter à rompre les accords de crédit en cours à la première difficulté de l'entreprise. Concrètement, le banquier connaît son espérance de gain mais ignore son risque de pertes qui peut se révéler supérieur aux capitaux engagés dans l'opération de crédit.

L'intervention de Madame OBOLENSKY appelle les remarques et commentaires suivants.

Le nombre de condamnations des banques pour soutien abusif est très faible. Il faudrait clarifier cette notion pour inciter le banquier à prendre ses responsabilités.

Concernant les créanciers privilégiés, il est rappelé que le fisc et l'URSSAF sont les premiers à ne pas être payés et que le banquier est le premier à se retirer. La loi de sauvegarde des entreprises envisage de limiter les cas de soutien abusif et de faire bénéficier la banque d'un rang de créancier privilégié pour les financements qu'elle apporterait à une entreprise en difficulté (« new money »).

Avant de clore la séance, le président appelle l'attention des membres du groupe de travail sur l'organisation de la réunion du 21 septembre qui aura lieu au 139, rue de Bercy, Bâtiment Vauban, rez-de-chaussée, pièce 0061 Nord 1. Les participants doivent se munir d'une pièce d'identité.

Projet de loi relatif à l'entreprise
Groupe de travail sur le financement, le développement et la transmission
Compte-rendu de la réunion du 22 septembre 2004

Le groupe de travail s'est réuni le 22 septembre 2004, sous la présidence de M. Serge Poignant. Après avoir approuvé le compte-rendu de la réunion du 15 septembre dernier, le groupe de travail procède à l'audition de M. Jean-Pierre Denis, Président de la BDPME et de l'ANVAR.

I Audition de M. Jean-Pierre Denis, président de la BDPME et de l'ANVAR

M. Denis rappelle brièvement le calendrier du rapprochement des 4 établissements concernés (BDPME, ANVAR, APCE et ADPME) et indique que les choix doivent dorénavant être exprimés sur la base de son rapport du 15 juillet 2004.

Après avoir rappelé que les établissements rapprochés fonctionnaient bien et accomplissaient leurs missions de manière satisfaisante, il relève quelques faiblesses : une trop grande dispersion du dispositif public de soutien aux PME, ce qui nuit à sa lisibilité et à son efficacité, un désengagement de l'Etat confronté à des difficultés budgétaires récurrentes, une faiblesse dans l'accompagnement des jeunes entreprises, des failles dans la continuité du financement, une articulation à construire entre les dispositifs étatiques et ceux mis en œuvre pour les collectivités territoriales.

Ses propositions s'ordonnent autour de 2 objectifs principaux :

- assurer une meilleure continuité du financement en coordonnant les actions des établissements regroupés d'une part et en proposant de nouveaux produits d'autre part ;
- élargir la gamme des prestations autour d'un point d'entrée unique.

Sur la continuité du financement, il rappelle le succès du prêt à la création d'entreprise (PCE) passé de 4 à 5 000 unités à la fin des années 1990, à 20 000 en 2004 et l'impasse budgétaire à laquelle se trouve aujourd'hui confrontée sa distribution. Plus généralement il souligne l'acuité du problème d'accès aux fonds propres des entreprises innovantes, et la nécessité de bénéficier de mécanismes des surgarantie complémentaire. Il considère qu'il faudrait imaginer, pour les jeunes entreprises innovantes un développement de nouveaux produits bancaires, intermédiaires entre découvert et produits classiques, sorte de crédit permanent avec le soutien de la BDPME.

Pour les entreprises plus matures il considère nécessaire de travailler sur des produits en quasi fonds propres en s'inspirant d'un produit de la BDPME comme le « contrat de développement » .

S'agissant de la problématique de la transmission, il rappelle que la BDPME accompagne environ 7 300/an sur 30 000 transmissions accompagnées par des dispositifs publics et regrette l'abandon, pour des raisons budgétaires, du PRE en espérant pouvoir faire renaître ce produit en collaboration avec les régions.

S'agissant des prestations dont la gamme pourrait être harmonisée et élargie, il relève trois thèmes :

- l'accès à la commande publique : la reproduction du modèle SBIC américain n'est juridiquement pas possible. La nouvelle Agence pourrait intervenir au travers d'analyse de benchmarking ou prévoir, via SOFARIS, un système de cautionnement des entreprises répondant aux appels d'offres ;

- la mise en ligne des services (conseil, accompagnement) avec la création d'un vrai portail PME à partir de celui mis en place par l'APCE, comprenant, par exemple, une vraie bourse nationale de la transmission, une valorisation des savoirs de l'Agence dans l'aide à la construction de business-plan, etc…
- des services dédiés pour faciliter la vie des entreprises : par exemple en matière d'analyse et de qualification des dispositifs fiscaux, d'aptitude à apprécier le risque afin d'aider le réseau bancaire. (Les nouveaux services pourraient particulièrement bénéficier aux réseaux d'accompagnement à la création et à la transmission.

Pour M. Denis les conditions de la réussite de ce rapprochement réside dans la rapidité de mise en œuvre, la nécessité d'une approche partenariale des différents interlocuteurs et, en particulier, les régions qui montent rapidement en puissance. L'Agence devra rapidement répondre à leur attente, mais également les réseaux dont l'organisation devrait être simplifiée. Le développement des pôles de compétitivité peut être l'occasion d'un premier travail en commun. Les moyens budgétaires doivent naturellement être à la hauteur des déclarations, sauf à dégrader encore les conditions de recours aux produits, notamment la garantie.

Les débats qui ont suivi ont permis à M. Denis de confirmer l'intérêt de relancer un produit du type du contrat de développement (13000 entreprises en ont bénéficié pour 160 M d'euros) et réaffirmé l'importance de dotations budgétaires suffisantes notamment pour assurer des mesures d'accompagnement substantielles. Il a relativisé l'importance de l'effort à mener pour développer l'aide à l'export et reconnu que des produits dédiés aux opérations de restructuration étaient justifiés.

II- Audition de M. Dominique Oger, Président de l'AFIC (Association Française des Investisseurs en Capital).

L'AFIC, créée en 1984, regroupe avec plus de 200 membres actifs, la quasi totalité des structures de capital investissement installées en France (sociétés de capital risque, sociétés de gestion, fonds de fonds…). Elle compte également 100 membres associés issus de tous les métiers qui accompagnent et conseillent les investisseurs et les entrepreneurs (avocats, experts comptables, auditeurs, banquiers…).

Avec 3,4 Md d'euros d'investissements et 1 500 opérations annuelles, 30 Md d'euros de fonds gérés, le capital investissement n'est pas une activité marginale. Au travers de 3 600 entreprises en portefeuille c'est un million de personnes qui sont concernées.

On distingue trois métiers dans le capital investissement :

- le capital-risque : c'est le financement de l'amorçage, de la création ou du développement des toutes premières années de l'entreprise. On compte peu d'acteurs sur ce créneau (des « business angels » individuels, des sociétés de capital risque régionales). Les investisseurs sont concentrés sur deux secteurs : les biotechnologies et les technologies de l'information. Depuis l'éclatement de la bulle Internet, c'est une profession qui connaît des difficultés pour trouver des investisseurs même si les FCPI ont pris le relais ;
- le capital développement : c'est l'apport de capitaux aux entreprises en développement. Cette activité s'est ralentie au point de devenir une priorité pour l'AFIC qui souhaite la relancer ;
- le capital transmission : regroupe les opérations de transmission d'entreprises familiales, d'essaimage à partir de grands groupes (« spin off »), de retrait de la cote (« public to

private »). Contrairement à une idée répandue, ces opérations, souvent réalisées avec un effet de levier, sont créatrices d'emplois.

L'AFIC a accueilli avec satisfaction la décision prise par les professionnels de l'Assurance d'investir 6 Md d'euros dans l'ensemble des segments du capital investissement. (Il faut rappeler que l'assurance vie représente un encours supérieur à 800 Md d'euros, investis à long, voire très long terme, et constitue un mode de financement des retraites).

L'AFIC formule différentes propositions :

- autoriser les FIP à détenir des actions cotées, ou plus précisément leur permettre de conserver des actions de sociétés après leur introduction en bourse ;
- développer le capital développement en adaptant le programme « SBIC » des Etats-Unis ;
- simplifier les relations de trésorerie entre la société mère et sa filiale et rendre le dispositif plus sûr au plan juridique ;
- favoriser la mutualisation des risques par la création de fonds de fonds (FCPR de FCPR, FCPI de FCPI) en accordant les mêmes avantages fiscaux aux souscripteurs de fonds maîtres ;

- rendre éligibles les titres de holding, et parallèlement que l'ANVAR donne son label à la société-mère mais dont la filiale exploite ou met au point un procédé innovant ;
- allonger le délai d'investissement des FCPR, dans l'intérêt de l'épargnant, le délai actuel de deux ans paraît trop court ;
- élargir l'exonération de l'ISF aux véhicules de capital risque (SCR…) ;
- considérer comme outil de travail les participations aux SCR et dans les FCPR ;
- réduire les contraintes des opérations de retrait de la cote, par exemple en permettant aux structures de capital investissement de rester actionnaires d'une société retirée de la cote par une OPA lancée par un autre capital investisseur, en modifiant le seuil de retrait obligatoire.

Les réactions des membres du groupe, à l'exposé de l'AFIC, sont les suivantes :

- On ne doit pas juger trop lente la montée en puissance des FIP. La LIE qui les a créées est toute récente (août 2003). Certaines sociétés de gestion avaient anticipé l'application de la loi et ont pu commercialiser 5 FIP avant la fin de l'année 2003. 18 nouveaux FIP seront commercialisés par les réseaux bancaires avant la fin de l'année 2004.
- Les SCR régionales n'ont pas d'agrément de gestion pour compte de tiers délivré par l'AMF. Elles peuvent, toutefois, coinvestir aux côtés des FIP. Les collectivités locales de leur côté peuvent intervenir de différentes façons : en garantie de participations, en investissement dans les FIP, ou SCR, par prise en charge de frais de gestion des FIP.

Sur ces points l'environnement réglementaire paraît adaptée et n'appelle pas de modification.

Les perspectives d'investissement dans le non coté des dispositifs de retraites par capitalisation (PERP, PERCO) sont un sujet de réflexion de professionnels notamment de l'AFIC, d'autant plus que le poids des banques dans le capital investissement devrait se réduire mais non disparaître. La pondération du capital risque induite par les travaux de Bâle II passera de 8 % à une fourchette de 13 à 17 % contre 24 à 32 % initialement envisagés !

Des taux d'intérêts modérés, le retour d'une croissance économique plus tonique, un trop grand nombre d'entreprises cotées trop petites, constituent des conditions favorables au capital investissement qui devrait entrer dans un nouveau cycle porteur.

Il est indiqué que le groupe de travail reprendra ses travaux mercredi 29 septembre au **80 rue de Lille** ; il entendra M. François Gaudichet , directeur des entreprises à la Banque de France et M. Albert Ollivier, président de CDC entreprises. Par ailleurs l'APCM présentera au groupe ses propositions et la SIAGI son business model .

Projet de loi relatif à l'entreprise
Groupe de travail sur le financement, le développement et la transmission
Compte-rendu de la réunion du 29 septembre 2004

Le groupe de travail s'est réuni le 29 septembre 2004, sous la présidence de M. Serge POIGNANT, député. Il a procédé à l'audition de M. François GAUDICHET, directeur des entreprises à la Banque de France, à celle de M. Michel COTTET, directeur général de la SIAGI et enfin à celle de M. Albert OLLIVIER, président de CDC PME.

I/ Audition de M. François GAUDICHET, direction des entreprises, Banque de France.

M. GAUDICHET a retracé l'évolution de l'intervention de la Banque de France en matière d'évaluation du risque et rappelé les caractéristiques du fichier bancaire des entreprises (FIBEN) en insistant sur l'idée de partenariat avec les entreprises qui participent à son alimentation. Il a rappelé que la base couvre 3 millions d'entreprises dans tous les secteurs sauf le secteur bancaire, des assurances et des administrations, 2,2 millions de dirigeants, 210 000 bilans sociaux par an (qui sont conservés 3 ans), 3 000 bilans consolidés. La base représente en conséquence la quasi totalité des grandes entreprises et 80 % des PME. L'intérêt de la base tient également à son actualisation permanente (les bilans qui y figurent doivent avoir moins de 21 mois). Le recensement des chefs d'entreprises qui ont déposé le bilan est maintenu 5 ans.

La base permet l'élaboration de la cotation qui « traduit une appréciation globale de la Banque sur la capacité d'une entreprise à honorer ses engagements financiers à un horizon de 3 ans ». Il a relevé que la cotation répondrait donc à un objectif très précis et ne se prononçait pas, par conséquent, sur la stratégie globale de l'entreprise, une entreprise très bien cotée pouvant, à terme, receler des risques significatifs, en l'absence d'investissements par exemple.

Il a rappelé que pour les établissements de crédits, la cotation ne devait être qu'un outil d'aide à la décision et ne pouvait entraîner de décision automatique. Pour la Banque de France, la cotation constitue un instrument de dialogue avec les entreprises se traduisant par une communication gratuite de la cotation qui peut amener des échanges avec l'entreprise, voire une modification de la cotation. Il a souligné l'intérêt pour le chef d'entreprise de disposer d'une opinion neutre pouvant donner une image de l'entreprise à l'extérieur et pouvant servir de référence dans le dialogue avec ses partenaires bancaires. Cet outil favorise par ailleurs la transparence des données financières, ce qui est indispensable pour le développement des PME notamment parce qu'il permet de prévenir le plus en amont possible leurs difficultés.

Il a enfin situé le système de cotation dans le cadre de deux facteurs d'évolution : un renforcement général des exigences en terme d'informations sur les entreprises (influence de récentes affaires) et l'évolution du cadre prudentiel résultant de la mise en place du ratio Mac Donough.

Il a évoqué les moyens que pourrait proposer la Banque de France pour la mise en œuvre du nouveau ratio et présenté le nouveau système de cotation qui offre une vision plus complète du risque de crédit. Il a enfin relevé que les cotations les plus favorables bénéficiaient aussi aux plus petites entreprises, 78 % des meilleures cotations étant attribuées à des entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 7,5 M d'euros.

Du débat qui a suivi son intervention, on peut relever que le nouveau ratio ne devrait pas pénaliser les PME ni entraîner d'augmentation du coût du crédit. Il a par ailleurs été rappelé que pour les TPE, 90 % d'entre elles étaient cotées par défaut, ce qui indiquait une absence d'informations défavorables. La publicité de la cotation a été débattue. L'impact des mauvaises cotations sur la re-création après un premier échec a été évoqué. Il a été rappelé

par le représentant de la Banque de France que le taux d'échec des chefs d'entreprises qui recréent demeure cependant élevé.

Par ailleurs, la cotation des dirigeants va faire l'objet d'une réforme qui prendra effet à partir de 2005 afin de moins pénaliser le premier échec.

II/ Intervention de M. Michel COTTET, directeur général de la SIAGI.

M. COTTET a présenté la SIAGI, société interprofessionnelle artisanale de garantie d'investissements et rappelé les principaux axes des mécanismes de garantie et les principaux intervenants sur le secteur en insistant sur son intérêt pour les TPE.

Il a indiqué que la SIAGI née en 1966 était une filiale des chambres de métiers. Elle garantit, à hauteur de 34 % en moyenne, 2 milliards de crédits dont bénéficient 45 000 entreprises. L'intervention de la SIAGI concerne aux 2/3 des opérations de reprise, pour 20 % le développement de l'entreprise, et pour 14 % la création. Il a insisté sur la capacité de la SIAGI à assurer un examen individuel au cas par cas de chaque dossier en privilégiant une approche multi-critères : économique, financière et humaine d'experts agissant sur le terrain. Dans le cas des avances remboursables accordées au secteur de l'artisanat par la région de Basse-Normandie, la SIAGI apporte une garantie à hauteur de 100 % des montants engagés par la collectivité.

Il a été remarqué que ce type d'intervention n'était sans doute pas suffisamment connu.

III/ Audition de M. Albert OLLIVIER, Président de CDC Entreprises.

CDC Entreprises rassemble l'ensemble des activités de capital investissement de la Caisse de dépôts et consignations. Ces activités se répartissent en deux ensembles :

- le capital investissement concurrentiel, c'est-à-dire l'activité de gestion pour compte de tiers, qu'on retrouve géré de façon analogue dans de grands groupes privés (AXA, Natexis…) :
- le capital investissement d'intérêt général spécifiquement développé par la CDC qui y consacre d'importantes dotations annuelles. En dix ans, on est passé de 150 MF à 150 M d'euros. Pour gérer ces dotations annuelles une convention a été signée entre l'Etat (MINEFI) et la CDC.

Les interventions de la CDC sont réalisées de façon indirecte au travers de fonds gérés par des sociétés régionales de capital investissement dans lesquelles la CDC détient des participations.

A noter que la plus importante d'entre elles, SIPAREX, basée à Lyon, a acquis une taille nationale voire internationale, et gère désormais près de 1 Md d'euros de fonds.

Les apports de fonds propres ou de quasi fonds propres aux PME constituent de petits « tickets » (de l'ordre de 10 000 à 100 000 euros).

Depuis 1995, ont été constitués des fonds qui interviennent en phase d'amorçage d'entreprises technologiques. Ces programmes sont réalisés grâce à des capitaux apportés par la CDC, l'Etat et par le Fonds Européen d'Investissement.

Après l'éclatement de la bulle Internet en 2000, le marché a été assaini mais demeure convalescent.

Le capital investissement régional moins risqué, plus régulier dans ses performances, a cependant connu lui aussi une conjoncture défavorable. Les taux internes de rendement sont

tombés à des niveaux de 3 ou 4 %. En période plus faste on peut espérer des taux de rendement nettement plus importants, de l'ordre de 8 ou 9 %.

Trois pistes mériteraient d'être explorées pour favoriser le capital investissement dans les PME :

1/ Mieux orienter l'épargne des ménages vers les entreprises, lutter contre l'aversion au risque et mieux faire valoir que la rentabilité dégagée par une PME des secteurs traditionnels est supérieure aux taux des obligations à long terme.

L'engagement des compagnies d'assurance d'investir dans le non coté est sur ce point encourageant.

Peut-être faudrait-il pour les investisseurs personnes physiques concevoir un « paquet fiscal global » regroupant et remplaçant les avantages fiscaux tels que ceux des FCPI, FIP, SCR ou assouplir la règle de fonctionnement des FIP, FCPI et autres FCPR.

2/ Améliorer les relations entre les entreprises et les financiers, qu'il s'agisse de capitaux risqueurs ou de banquiers.

Sur ce point, l'avantage va aux structures régionales plus proches du terrain et des chefs d'entreprises.

3/ Réduire la difficultés des financeurs à discerner dans les jeunes entreprises les potentiels de futurs grands groupes.

L'accès à des marchés est au moins aussi important que l'accès à des financements. L'exemple américain montre l'utilité pour des entreprises innovantes de bénéficier de contrats publics très tôt. Sur les 25 plus grandes entreprises américaines, 80% ont été créées après guerre, cette proportion tombe à 20% pour els 25 plus grandes entreprises européennes.

L'innovation n'est pas le propre des entreprises naissantes. Il faudrait élargir le champ des bénéficiaires du régime de la JEI, quitte à en réduire les avantages, en passant du critère de l'innovation technologique à celui d'innovation, car l'innovation endogène dans les PME est très importante pour la création de richesse et d'emplois.

La grande difficulté du capital développement régional et des fonds d'investissement de proximité qui vise les mêmes entreprises, c'est d'organiser la sortie de la participation.

Cette sortie peut se faire par introduction en bourse, de plus en plus rare dans les faits, ou par cession à une PME plus importante et parfois étrangère, au risque de perte de contrôle pour les associés familiaux fondateurs.

Il ne faut toutefois pas oublier que 90 % des entreprises ne feront jamais appel au capital investissement car elles trouvent leur financement auprès de leurs associés sous forme de crédits bancaires et aussi de façon non négligeable par le crédit interentreprises.

S'agissant du crédit bancaire, on constate que les marges des banques sont, en France, extrêmement faibles et ne les incitent pas à prendre des risques. Il est donc important de rendre l'activité de crédit aux entreprises plus rentable.

Projet de loi relatif à l'entreprise
Groupe de travail sur le financement, le développement et la transmission
Compte-rendu de la réunion du 6 octobre 2004

Le groupe de travail s'est réuni sous la présidence de MM. Serge Poignant et Emmanuel Hamelin, députés. Le compte rendu de la réunion du 29 septembre 2004 a été approuvé. Cette réunion, la première des 2 séances de synthèse, a d'abord été consacrée à la présentation d'une note de travail récapitulant l'ensemble des propositions. Un projet de rapport, constitué à partir de ce document amendé, sera examiné la semaine prochaine. Ce rapport, de même que celui des autres groupes de travail, sera officiellement remis au ministre le **20 octobre à 11h30**.

I/ Examen de la note de travail.

Les remarques concernant la classification des mesures dans les 3 thèmes retenus et les 2 catégories juridiques (législatif / non législatif) sont prises en compte.

S'agissant de la mesure d'exonération d'impôts pour les bénéfices mis en réserves au cours des deux premières années, il est relevé que l'instauration de mesures définitives (particulièrement recherchées par les « professionnels de la jeune entreprise ») peuvent favoriser des dérives telles des « désimmatriculations » fictives. Il est, par ailleurs relevé que ce type de dispositif peut également engendrer des distorsions de concurrence au détriment d'entreprises matures. L'option de la déduction fiscale pour investissement qui bénéficie aux agriculteurs semble préférable. Cette mesure a également une vertu pédagogique en obligeant le chef d'entreprise à mieux évaluer la part de ses bénéfices qu'il va consacrer à l'investissement.

Une alternative, prévoyant un plafonnement de l'avantage sans encadrement de durée, pourrait être proposée.

Le risque d'instauration d'une prime de transmission accompagnée s'adressant à des entreprises très peu rentables pour lesquelles l'intérêt d'une transmission est douteux, est relevé.

En matière de prévention, il est évoqué la possibilité de permettre au président du tribunal de commerce de convoquer le responsable d'une entreprise de moins de 5 ans afin de l'alerter sur des difficultés potentielles. L'utilisation du « droit d'alerte » des commissaires aux comptes est différemment appréciée.

Il est également proposé d'élargir à la transmission le bénéfice des chèques conseil et le champ des intervenants en matière de tutorat.

Au terme de la discussion sur le contenu de la note de travail, M. Emmanuel Hamelin a fait part de la création d'un groupe de travail réuni à Lyon qui a été invité à se prononcer sur les propositions du groupe « Financement-Développement-Transmission » et à formuler d'autres propositions.

II – Intervention de M. Patrice Chevallier, directeur des études et actions économiques de l'APCM.

M. Chevallier présente les 7 fiches transmises par l'APCM et l'UPA :

1/ Institution de prêts subordonnés pour les entreprises individuelles :

Ce dispositif se différentie nettement du prêt avec intéressement qui s'adresse à des professionnels. Il s'agit de donner un cadre juridique aux prêts « familiaux et amicaux » consentis aux chefs d'entreprise individuelle. Ces prêts comporteraient les caractéristiques

essentielles des prêts d'honneur (5 ans, clause de créance de dernier rang en cas de procédure collective…). La rémunération serait fixée sur un taux moyen du marché et le régime fiscal prévoirait une exonération d'impôt dans la limite des taux de rémunération du Livret A.

2/ Extension de l'incitation fiscale à l'investissement dans les petites entreprises

3/ Extension du dispositif de déduction des pertes aux investissements aux entreprises individuelles.

Il s'agit dans ces deux derniers cas d'étendre aux entreprises individuelles le bénéfice des mesures d'amélioration du régime fiscal des investisseurs au capital de société prévues par la loi Dutreil.

4/ Extension du dispositif de déduction fiscale pour investissement.

Aux arguments évoqués supra est ajoutée l'atténuation des différences entre la situation des artisans et celle des agriculteurs qui justifie l'extension de cette disposition dont les exploitants agricoles peuvent bénéficier depuis 1986.

5/ Simplification du régime de taxation des plus-values de cession.

Il conviendrait à la fois d'augmenter à nouveau les plafonds en deçà desquels l'exonération est accordée et de faire du montant de la plus-value le seul critère applicable.

Seule la partie excédant le plafond serait imposable, la limite étant constituée par la première tranche du tarif de l'impôt de solidarité sur la fortune.

6/ Création d'un fonds d'avances remboursables aux entreprises artisanales.

Des pratiques locales de distribution d'avances remboursables ont montré leur pertinence et constituent un effet de levier efficace apprécié des banques. Ce fonds permettait de donner un socle national au système et de lui assurer une impulsion décisive.

7/ Création d'un crédit d'impôt formation.

Il s'agit d'un crédit d'impôt permettant la prise en compte comme charge déductible du temps passé par le chef d'entreprise en formation.

III – Intervention de M. Yves Fouchet .

M. Fouchet évoque les 43 propositions présentées lors du 59ème congrès de l'Ordre des experts-comptables et en présente une sélection jugées les plus importantes au regard des préoccupations du groupe de travail.

Il précise qu'elles répondent à 2 objectifs essentiels : simplifier une législation trop complexe et porteuse d'incertitude et prendre en compte l'environnement extérieur, particulièrement communautaire. Les propositions distinguent la fiscalité de l'activité de l'entreprise et la fiscalité du capital.

- Fiscalité de l'activité :

  - Le taux effectif de l'impôt sur les sociétés atteint en France 33 %, il devrait être abaissé au niveau de la moyenne européenne (30 %).

  - Le taux réduit d'impôt sur les sociétés de 15 % dans la limite d'un bénéfice de 38 120 euros ne permet, au maximum, qu'un allégement de 7 000 euros environ. Un relèvement du seuil d'application du taux réduit est donc proposé.

- L'imposition forfaitaire annuelle frappe toutes les PME, même si elles sont déficitaires, ce qui les pénalise lourdement. Il est proposé de supprimer cette imposition pour les entreprises qui sont susceptibles de bénéficier du taux réduit d'I.S.

- S'agissant des plus-values professionnelles, il est rappelé la possibilité de déduire les frais financiers d'acquisition de titres de participation. Des possibilités d'exonération des plus-values de cessions doivent être proposées sans remise en cause de la déductibilité des frais financiers afin de se rapprocher des pratiques des pays de l'Union européenne. La plupart des pays européens disposent de possibilités d'exonération des plus-values sous condition de remploi. Ce n'est pas le cas de la France. Il est donc proposé d'introduire une telle exonération sans condition de remploi à hauteur du prix de la cession.

- Les dispositions qui permettent la déduction des intérêts d'emprunts contractés par les salariés et les gérants de sociétés pour souscrire au capital d'une société nouvelle sont trop compliquées à mettre en œuvre et doivent être assouplies.

- Différents régimes fiscaux s'appliquent en fonction de la nature des entreprises (exemple de la jeune entreprise innovante), de leur lieu d'implantation(zone franche urbaine) et se superposent. Ces risques doivent être simplifiés et harmonisés notamment quant à l'application de la règle « de minimis ».

- <u>Fiscalité du capital</u> :

- Le conseil supérieur de l'Ordre des experts comptables soutient toute mesure visant à l'alignement du régime d'imposition des plus-values mobilières sur celui des plus-values immobilières.
- La mesure de réduction d'impôt en faveur des contribuables qui s'endettent pour acquérir une fraction du capital d'une société non cotée soumise à l'I.S. doit être poursuivie en autorisant la déduction de l'assiette de l'impôt sur le revenu les frais financiers liés à l'acquisition de ces titres et ainsi éviter la constitution de holdings fictives.
- Supprimer ou relever fortement la limitation applicable pour la déduction des intérêts de comptes courants des dirigeants à une fois et demi le capital social.
- Augmenter le montant des intérêts des comptes courants susceptibles de bénéficier du prélèvement libératoire en relevant le seuil de 46 000 euros.

- Sur l'I.S.F. :

Il a d'abord été observé que la comparaison entre taux de progression de l'I.S.F. et les taux du marché montre un écart significatif, ce qui constitue une incohérence au plan économique.

2 propositions sont avancées :

- Supprimer la condition préalable de conservation de titre pendant 2 ans en cas de mutation à titre gratuit.
- Harmoniser puis élargir les conditions d'exonération des plus-values de cession des petites entreprises et celles applicables aux plus-values de cession de fonds de commerce résultant respectivement de la loi pour l'initiative économique et de la loi pour le soutien à la consommation et à l'investissement de juillet 2004.

A ces propositions, M. Fouchet ajoute, in fine, l'extension des compétences des commissions départementales au crédit d'impôt-recherche, aux exonérations des entreprises nouvelles, au montant des déficits… et la révision du montant excessif des taux d'intérêt de retard pour lui substituer par exemple un taux variable.

IV Fiche de la Fédération bancaire française :

Une fiche proposée par la FBF traduisant une proposition de simplification du régime de soutien abusif des banques est évoquée. Il est rappelé que la responsabilité des banques et son étendue résultent de l'appréciation des tribunaux. L'efficacité de la proposition semble insuffisante pour éviter l'attitude des banques qui se réfugient souvent derrière la menace du soutien abusif pour refuser des crédits demandés.