

PRATIQUE

Exonérations fiscales, transmission d'entreprise et contrats de génération...

Des experts-comptables répondent à vos questions tant sur le plan financier et fiscal que social.



ALICE FAGES
DIRECTEUR DES
AFFAIRES SOCIALES
AU CONSEIL SUPÉRIEUR
DE L'ORDRE DES
EXPERTS-COMPTABLES

« J'AI ENTENDU PARLER DE LA MISE EN PLACE DÉBUT 2013 DES CONTRATS DE GÉNÉRATION.

POURRAIS-JE EN PROFITER ET, SI OUI, SOUS QUELLES CONDITIONS ? »

Après les emplois d'avenir, en cours d'examen au Parlement, le contrat de génération, présenté début septembre par le ministre du Travail, constitue l'une des mesures fortes du gouvernement dans la lutte contre le chômage. Ce nouveau dispositif doit permettre l'embauche dans les entreprises, en contrat à durée indéterminée, de jeunes qui seront accompagnés par un senior, lui-même maintenu dans l'emploi jusqu'à son départ à la retraite. Les modalités pratiques de ce dispositif dépendront de la taille de l'entreprise. Dans les PME de moins de 300 salariés, le contrat de génération sera facultatif et pourra entrer en vigueur dès le vote de la loi. Le dispositif devrait être un

dispositif individuel (convention conclue entre l'entreprise, le jeune et le senior) ouvrant droit à un allègement de cotisations salariales et patronales à hauteur de 4.000 euros par an. Dans les autres entreprises, le pacte générationnel sera obligatoire et mis en place dans le cadre d'un accord collectif. Les entreprises récalcitrantes seront sanctionnées par le biais d'une suppression des allègements de charges (« réduction Fillon »). Il serait aussi envisagé d'étendre le dispositif aux chefs d'entreprise non salariés embauchant des jeunes afin de leur transmettre l'entreprise. Les partenaires sociaux ont été saisis par le gouvernement afin de fixer le cadre de ce nouveau dispositif, qui devrait entrer en vigueur début 2013.



MAÏR FERERES
EXPERT-COMPTABLE,
CABINET BMA

« JE SOUHAITE ENTRER EN BOURSE. DOIS-JE ATTENDRE LA CRÉATION DE LA BOURSE POUR LES PME ? »

Le projet « Bourse de l'entreprise », piloté par le Comité d'orientation stratégique créé à cet effet, est encore à l'étude. Mais difficile de savoir quand, précisément, il sera opérationnel. Ce nouveau marché sera réservé au départ aux sociétés cotées sur les segments B et C de Nyse-Euronext (jusqu'à 1 milliard d'euros de capitalisation) et d'Alternext, et aura vocation à accueillir des sociétés de tailles comparables. Si votre projet d'introduction répond à un besoin de financement (croissance externe, export, renforcement du haut

du bilan) ou à un besoin de diversification patrimoniale (libérer du cash-out) à court terme, il ne faut pas attendre la création de cette Bourse, mais commencer les démarches dès maintenant. Car, entre la préparation des dossiers, le choix des partenaires, le dépôt de la candidature, il peut s'écouler de neuf à douze mois. Il est par conséquent difficile de prévoir les conditions de marché d'ici là. Dans une période de fortes turbulences, avec des investisseurs frileux, les entreprises candidates doivent parfois renoncer.

« OUTRE LES PARTICULIERS, QUELLES SONT LES ALTERNATIVES POUR LEVER DES CAPITAUX ? »

L'exonération fiscale accordée aux particuliers assujettis à l'ISF qui investissent dans le capital des PME serait maintenue l'année prochaine au taux de 50 %. Cette réduction devrait aussi être conservée pour un investissement via un fonds FIP ou FCPI. C'est une bonne nouvelle car cette mesure est incitative. Néanmoins, vous pouvez étudier d'autres possibilités si vous souhaitez ouvrir votre capital. Les « business angels », individuels ou regroupés en association, peuvent vous apporter des capitaux. Leurs tickets moyens

d'intervention sont variables mais ils peuvent grimper jusqu'à plusieurs centaines de milliers d'euros. Vous pouvez également passer par un fonds de capital-développement. D'après l'Afic, sur les trois dernières années, ils ont financé 1.200 PME pour un montant global annuel de l'ordre de 2,5 milliards d'euros. Pensez également à la dette mezzanine avec l'utilisation des obligations convertibles ou adossées à des bons de souscription d'actions. Ces dettes peuvent être convertibles en capital selon des modes opératoires prédéfinis.



PIERRE PRÉJEAN
CABINET PAC

« J'AI CINQUANTE-CINQ ANS ET JE SOUHAITE TRANSMETTRE MON ENTREPRISE À L'UN DE MES ENFANTS. DOIS-JE M'EN PRÉOCCUPER DÈS À PRÉSENT OU EST-IL TROP TÔT ? COMMENT ME PRÉPARER AU MIEUX POUR LIMITER LE COÛT FISCAL ? »

Il n'est jamais trop tôt pour se préoccuper de la cession de son entreprise. Il faut même y réfléchir dès l'âge de 45-50 ans car cela prend plusieurs années. Plus cette étape est préparée en amont, meilleures sont les chances de réussite et de poursuite de l'activité. En évaluant régulièrement l'entreprise, notamment avec l'aide d'un expert-comptable qui sait analyser et traduire les résultats d'une société, il sera plus facile d'avoir une idée du prix de cession. Ce point est d'autant plus important dans le cadre d'une transmission familiale car cela évite les brouilles entre membres de la famille. Cette phase de préparation doit également permettre de simplifier l'organisation (installation de logiciels, mise en place de process optimisés...), de « nettoyer » l'actionnariat, d'identifier les contentieux et d'optimiser les conditions

financières de l'entreprise (remboursement des crédits en cours par exemple). L'idée est, bien sûr, de présenter à la vente une entreprise saine, peu endettée et pérenne. En s'y prenant à l'avance, le chef d'entreprise peut également limiter le coût fiscal de la cession et bénéficier de nombreuses exonérations. En combinant un Pacte Dutreil, un départ à la retraite et une cession partielle à son fils, le cédant est, par exemple, exonéré des plus-values et d'une grande partie des droits d'enregistrement et dispose de revenus grâce à la vente. Il est possible de cumuler plusieurs mesures et de parvenir à un coût fiscal équivalent à 5 % de la valeur de l'entreprise. Mais l'environnement fiscal et juridique étant complexe et mouvant, il est important de se faire conseiller par un expert-comptable mais aussi un avocat et un notaire.

LA CHRONIQUE ENVIE D'ENTREPRENDRE

PAR PHILIPPE BLOCH



FONDATEUR DE COLUMBUS CAFÉ ET AUTEUR DE « SERVICE COMPRIS 2.0 »

PHILIPPE BLOCH ANIME AVEC ARNAUD LE GAL « L'ENTREPRISE BFM, L'ÉMISSION BUSINESS QUI DONNE ENVIE D'ENTREPRENDRE » SUR L'ANTENNE DE BFM BUSINESS, UN RENDEZ-VOUS HEBDOMADAIRE (LE DIMANCHE À 8 H ET 13 H, ET EN PODCAST). RETROUVEZ PHILIPPE BLOCH ÉGALEMENT SUR SON BLOG WWW.PHILIPPEBLOCH.COM

« VOUS AVEZ DIT CROISSANCE ? »

LA crise... et LA croissance ! Jamais ces deux mots n'ont autant occupé les esprits, les ondes, les colonnes et les conversations. Trop de l'une, et pas assez de l'autre, toutes deux suivant des courbes opposées et privant les entrepreneurs de toute visibilité. L'affaire ne serait pas aussi inquiétante (ne sommes-nous pas en « crise » depuis trente ans ?) si ceux qui détiennent les clefs de la sortie du tunnel n'étaient pas en train de s'interroger sur le bien-fondé de l'énergie qu'ils déploient et du courage dont ils font preuve au quotidien.

Car soyons réalistes ! Jusqu'à quand accepterons-nous d'être montrés du doigt dans un pays qui

trouve parfaitement justifié qu'un footballeur ou un gagnant du Loto encaisse des dizaines de millions d'euros sans créer aucune richesse, et qu'il échappe à un impôt taxant à 75 % les revenus d'un créateur d'entreprise qui réussit brillamment et génère des emplois ? Jusqu'à quand tolérerons-nous sans broncher d'être tondus, sans nous révolter ni rien savoir de la façon dont l'Etat compte enfin se réformer pour arrêter le massacre ? Jusqu'à quand vaudra-t-il mieux en France faire pitié plutôt que faire envie ? Sans doute plus très longtemps. Partout dans le monde, « the sky is the limit ». C'est la nature profonde de l'esprit d'entre-

prise. Une fois de plus, la France décide pourtant d'échapper à la règle, et de limiter l'horizon pour des raisons purement politiques, quitte à tuer toute velléité de croissance. Pourquoi grandir pour n'en retirer aucun bénéfice et subir la vindicte populaire ? La multiplication des signaux d'alarme récents (de la nationalité belge de Bernard Arnault à la décision d'Yves Bontatz de créer sa prochaine usine au Maroc en passant par celle de Lucibel de renoncer à construire la sienne en France, et la multiplication des jeunes diplômés qui s'expatrient sans grand espoir de retour) en dit long sur le mal qui ronge notre pays. Il ne fait plus

envie, et le grand retour de la lutte des classes (« méchants riches » contre « gentils pauvres ») dans un climat anxieux pour tous commence à exaspérer bien des entrepreneurs. Rien de tel pour accélérer la démotivation, le chômage et la précarité.

Car arrêtons de croire que la création de CDD associatifs et subventionnés va régler quoi que ce soit. C'est bien le marché, et lui seul, qui crée l'emploi. Arrêtons de nous accrocher à notre grandeur passée et acceptons l'idée qu'à l'heure d'Internet, des mobiles et des QR codes, certains métiers doivent mourir pour que d'autres puissent naître ou renaître. Rappe-

lons-nous chaque jour que l'idéogramme chinois qui décrit le mot crise illustre tout autant le mot opportunité. Déclarons anticonstitutionnel le principe de précaution qui entretient l'illusion d'un Etat ruiné mais surprotecteur, lequel détruit toute culture du risque. Arrêtons de citer en exemple quelques rémunérations honteuses de dirigeants salariés qui se comptent sur les doigts d'une main pour mettre les « salauds de patrons voyous » dans le même panier. Aucun dirigeant ne se lève le matin avec pour ambition de détruire des emplois, alors simplifions enfin le Code du travail pour que chaque entrepreneur cesse

d'être un coupable en puissance et puisse ajuster ses effectifs aux aléas du marché. Sortons de notre tanrière et allons respirer la joie d'entreprendre des pays émergents.

La jalousie, la peur du lendemain et la médiocrité sont l'assurance d'un déclin irrémédiable. Le rêve, la créativité et l'optimisme sont la garantie d'un succès durable. Ils sont à portée de main, même dans un vieux pays sclérosé comme le nôtre, à qui il ne manque qu'un grand projet mobilisateur et des dirigeants pragmatiques qui arrêtent de nous dresser les uns contre les autres. Alors seulement, la croissance reviendra.