

La croissance inéluctable des transmissions

Jacques NOUARD

Chef d'entreprise



Les Dossiers du CNI

Notre économie a été très favorablement influencée par trente années de croissance confortées depuis dix ans par les effets bénéfiques d'une insolente économie américaine.

Toutefois, beaucoup d'entrepreneurs et de chefs d'entreprises qui ont débuté leur carrière il y a trente ou quarante ans et qui font partie du « baby boom » de l'après guerre vont se retrouver prochainement à l'âge de la retraite en déclenchant le « papy boom » tant redouté.

Ainsi, selon le MEDEF, 450 000 entreprises françaises changeront de main dans les 10 années à venir. Faute de repreneurs, 15 000 disparaissent déjà chaque année, avec une destruction induite de nombreux emplois.

L'approche de la retraite conduit donc de nombreux dirigeants à céder leurs affaires et à trouver un repreneur pour l'entreprise industrielle ou commerciale que, bien souvent, ils ont créé.

La dévolution successorale familiale, constitue le plus souvent une solution adaptée à la transmission car, au moins culturellement, un ou plusieurs des héritiers sont aptes à reprendre les rênes, cela, même si les chefs d'entreprise hésitent fréquemment, du fait de l'incertitude d'un environnement économique de plus en plus difficile, à mettre en selle leurs héritiers.

Toutefois, dans ce cas, l'une des difficultés réside dans la transmission simultanée du pouvoir et du patrimoine. Sauf si le chef d'entreprise qui se retire a un enfant unique, celui des héritiers qui détiendra le pouvoir devra, soit dédommager ses co-héritiers, soit tenter de les fidéliser comme actionnaires. Les enjeux de la fiscalité patrimoniale et du besoin de liquidité des actionnaires minoritaires sont alors à prendre en compte : s'engager à conserver les titres pendant une durée de 6 ans moyennant une « carotte » fiscale est la réponse qui vient d'être apportée par l'administration et qui construit une certaine fidélisation. La valorisation des actions des minoritaires devrait en tout état de cause être fonction de leur seul rendement financier (de l'ordre de 5%) et cette méthode devrait être sécurisée fiscalement ; en effet, le rendement financier est l'unique variable réellement pertinente aux yeux d'un minoritaire.

En ce qui concerne la réponse au besoin de liquidité des actionnaires, des instruments peuvent être mis en place : marché libre, holding de rachat suffisamment dotée en capital pour pouvoir bénéficier du régime mère-fille, PEE détenant des actions de l'entreprise, etc.

De toute façon, ces solutions ne peuvent être que « viagères » et doivent donc être réinventées à chaque nouvelle génération.

La cession industrielle est une alternative fréquente à une dévolution successorale trop difficile à mettre en œuvre.

Cependant, le marché de la transmission d'entreprise est peu organisé : l'offre et la demande ont beaucoup de mal à se rapprocher par absence d'information ; pour les cédants, donner

une information sur la cession à venir de leur entreprise est déstabilisant pour les salariés, les clients, les banquiers, les experts/conseils inquiets des conséquences de la cession ou de devoir perdre le dossier au profit d'un concurrent, etc... ; d'autre part les repreneurs ne disposent pas d'informations suffisantes sur les entreprises à reprendre ; en effet, rencontrer de façon prématurée la cible à reprendre est également une source de déstabilisation.

Par ailleurs, en notre période de chômage, de nombreux cadres expérimentés sont tentés, lors d'une opportunité de carrière, de reprendre une entreprise : ils sont très motivés mais leurs connaissances ne sont pas nécessairement en adéquation avec les qualités propres à la reprise de telle ou telle entreprise : connaissance du process et de sa technicité, de la filière industrielle, des débouchés commerciaux (clients, usages commerciaux), etc. Le risque d'échec de la reprise n'est pas négligeable.

De nombreux aménagements sont donc à envisager :

- Obtention de la déductibilité directe des intérêts de l'emprunt contracté pour la reprise sans avoir l'obligation toujours lourde de créer une holding de reprise intégrée fiscalement : budgétairement, le coût fiscal d'une telle mesure serait nul ;
- amélioration de la couverture des risques de reprise au moyen du développement de fonds mutuels ou de fonds régionaux ad hoc ;
- coïncidence parfaite entre le paiement de l'impôt sur les plus values de cession et l'encaissement échelonné effectif du prix de cession : à cet égard, la dernière instruction fiscale du 28/10/03 constitue une avancée sérieuse ;
- alignement du régime des plus values de cession sur les valeurs mobilières détenues de façon nominative (nominatif pur ou administré) par le cédant, sur le régime des plus values à caractère immobilier ; c'est à dire exonération au bout de 15 ans.

Pour éviter le traumatisme d'une cession industrielle, la **reprise de l'entreprise** par tout ou partie de ses salariés (RES) est un moyen efficace de la pérenniser et de sauvegarder l'emploi ; la compétence de l'équipe déjà en place est un gage certain de réussite.

Cependant, l'absence fréquente de capitaux propres significatifs dans la structure de reprise, ainsi que la frilosité des prêteurs, obligent à des montages comportant un fort effet de levier financier ; la bonne fin de la sortie du RES repose alors sur un flux régulier de dividendes qui risquent alors de manquer à l'entreprise pour financer sa croissance.

Une défiscalisation accrue des sommes placées en capital par les repreneurs-salariés intervenant dans un RES devrait être instaurée pour favoriser la réussite d'une telle transmission. Le développement de capitaux de proximité est également un enjeu majeur.

L'enjeu fiscal

Il est paradoxal de constater tous les aménagements que le fisc devrait apporter à la législation pour répondre aux besoins légitimes des entreprises et de devoir en même temps regretter la subordination constante du monde économique à la sphère fiscale.

Certes, des réponses positives commencent à être apportées, notamment par voie de réduction d'assiette ou d'abattement de taux, que ce soit en matière de donations, de successions ou d'ISF. Cependant, pour que ces abattements ne s'apparentent pas à un jeu de bonneteau où le fisc serait seul gagnant, il ne faut pas que les méthodes d'évaluation prônées par le fisc dans son nouveau guide d'évaluation multiplient par 4 la valeur de l'entreprise avant de pratiquer « généreusement » une diminution de 50% !

A cet égard, le rescrit fiscal reste largement inutilisé du fait de sa lourdeur et de la longueur excessive du délai de réponse accordé à l'administration, toujours trop régaliennne : de plus, son silence devrait, de droit, valoir acceptation et non rejet comme actuellement.

Plus généralement, au lieu de toujours créer des exceptions à une règle que plus personne ne songe à appliquer sans la discuter, construisons enfin un CGI avec des règles simples, claires et sans besoin d'exceptions compliquées : la sécurité juridique et patrimoniale des transmissions d'entreprises y gagnerait beaucoup.