

N° 440

---

# SÉNAT

SESSION ORDINAIRE DE 2016-2017

---

---

Enregistré à la Présidence du Sénat le 23 février 2017

## RAPPORT D'INFORMATION

FAIT

*au nom de la délégation aux entreprises (1) relatif aux moyens de **favoriser la transmission d'entreprise au bénéfice de l'emploi dans les territoires,***

Par MM. Claude NOUGEIN et Michel VASPART,

Sénateurs

---

*La délégation sénatoriale aux entreprises est composée de : Mme Élisabeth Lamure, présidente ; MM. Martial Bourquin, Olivier Cadic, Philippe Dominati, Jérôme Durain, Alain Joyandet, Mmes Hermeline Malherbe, Sophie Primas, M. Dominique Watrin, vice-présidents ; M. Gilbert Bouchet, Mme Nicole Bricq, M. Serge Dassault, Mme Marie-Noëlle Lienemann, secrétaires ; MM. Philippe Adnot, Guillaume Arnell, Jacques Bigot, Mme Annick Billon, MM. Jean-Pierre Bosino, Henri Cabanel, Michel Canevet, René Danesi, Francis Delattre, Mmes Jacky Deromedi, Frédérique Espagnac, MM. Michel Forissier, Alain Fouché, Jean-Marc Gabouty, Éric Jeansannetas, Antoine Karam, Guy-Dominique Kennel, Mmes Anne-Catherine Loisier, Patricia Morhet-Richaud, MM. Claude Nougéin, André Reichardt, Michel Vaspart, Jean-Pierre Vial.*



---

## SOMMAIRE

	<u>Pages</u>
<b>SYNTHÈSE</b> .....	7
<b>LISTE DES PRINCIPALES PROPOSITIONS</b> .....	13
<b>AVANT-PROPOS</b> .....	17
<b>INTRODUCTION</b> .....	19
<b>CHAPITRE I - LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE : ENJEUX ET RÉALITÉS</b> .....	21
<b>A. LE CONSTAT</b> .....	21
1. <i>Des chiffres et des définitions ne reflétant que partiellement les difficultés de la transmission dans nos territoires</i> .....	21
a) Des chiffres variables .....	21
b) Des définitions variées .....	23
2. <i>Six obstacles à franchir pour fluidifier la transmission d'entreprise en France</i> .....	24
a) Le manque de statistiques fiables .....	24
b) Une information insuffisante .....	25
c) Un manque d'anticipation qui fragilise la reprise .....	25
d) Des difficultés de financement .....	26
e) Une fiscalité inadaptée .....	26
f) Une reprise interne mal accompagnée .....	27
<b>B. LES ENJEUX</b> .....	28
1. <i>L'efficacité économique comparée des différents type de transmission : vrai ou faux débat ?</i> .....	28
2. <i>La préservation de l'emploi</i> .....	31
3. <i>Le maintien du savoir-faire</i> .....	31
4. <i>La lutte contre la dévitalisation de nos territoires</i> .....	32
<b>C. DES STATISTIQUES A FIABILISER ET A PRECISER</b> .....	34
1. <i>Sécuriser la collecte de données fiables</i> .....	34
2. <i>Permettre une interprétation fiable et territorialisée de ces données</i> .....	34
3. <i>En conséquence, réformer les politiques publiques</i> .....	35
<b>CHAPITRE II - ANTICIPER, ACCOMPAGNER, FINANCER : TROIS ÉTAPES CLÉS POUR UNE TRANSMISSION RÉUSSIE</b> .....	37
<b>A. ANTICIPER</b> .....	37
1. <i>L'enjeu économique du vieillissement des dirigeants d'entreprise</i> .....	37
a) Les dirigeants d'entreprise : le phénomène de vieillissement .....	37
b) La jeunesse des dirigeants, un gage de dynamisme économique .....	42
2. <i>L'anticipation, gage de réussite de la transmission</i> .....	44

a) L'écueil de l'absence de préparation .....	44
b) La transmission : un processus très long .....	45
3. <i>Inciter l'anticipation : une urgence pour tous les acteurs de la transmission</i> .....	45
a) Le diagnostic : une étape à faciliter .....	46
b) L'abattement en cas de donation : un levier pour favoriser l'anticipation .....	47
c) Moderniser la location-gérance : une alternative intéressante .....	48
<b>B. ACCOMPAGNER</b> .....	50
1. <i>L'information : une clé de réussite essentielle de la transmission d'entreprise</i> .....	50
2. <i>Les réseaux d'accompagnement : un renforcement indispensable dans tous les territoires</i> ....	52
a) L'utilité de l'accompagnement .....	52
b) La structuration des réseaux d'experts .....	54
c) Le renforcement de l'action des pouvoirs publics .....	57
<b>C. FINANCER</b> .....	58
1. <i>Les banques, toujours partenaires de la transmission ?</i> .....	58
a) Un soutien bancaire dont la perception varie selon les secteurs et les territoires ....	58
b) Des financements complémentaires devenus indispensables .....	61
2. <i>Un soutien bancaire dynamisé par l'action de Bpifrance et le réseau de la Banque de France</i> .....	63
a) Bpifrance .....	63
b) La Banque de France .....	66
c) Rôle et action de la médiation du crédit dans les territoires .....	67
3. <i>De nouvelles formes de financement encore peu développées et des freins qui restent à lever</i> .....	68
a) Le développement des nouvelles formes de financement .....	68
b) La nécessaire extension aux PME et ETI de l'échelonnement du paiement de l'impôt sur les plus-values de cession dans le cadre du crédit-vendeur .....	70
c) Le soutien au financement de la transmission des entreprises familiales ancrées dans nos territoires .....	73
d) La cotation des entreprises transmises : un nouvel enjeu pour la Banque de France .....	74
 <b>CHAPITRE III - SIMPLIFIER, MODERNISER ET SÉCURISER POUR UNE MEILLEURE TRANSMISSION DANS NOS TERRITOIRES</b> .....	 77
<b>A. AMÉLIORER LE CADRE FISCAL ET ÉCONOMIQUE</b> .....	77
1. <i>La fiscalité : entre mécanismes vertueux et freins à la transmission</i> .....	77
a) Le « Pacte Dutreil » : un dispositif complexe mais qui fonctionne .....	77
(1) Un pacte pour la pérennité du tissu économique français .....	77
(2) La force des entreprises familiales .....	79
(3) Un mécanisme à maintenir en le modernisant .....	83
b) L'ISF : un frein à la transmission malgré de nombreux aménagements .....	85
(1) Une myriade d'aménagements pour limiter l'impact de l'ISF .....	85
(2) Les effets pervers sur l'économie et l'emploi .....	86
(3) Des propositions allant toutes dans le sens d'une plus grande exonération .....	88
c) Une fiscalité « confiscatoire » ? .....	89
(1) Le poids de la fiscalité « courante » .....	89
(2) La complexité de la fiscalité .....	90
(3) La concurrence européenne .....	92
2. <i>Moderniser le cadre fiscal pour l'adapter à la réalité économique</i> .....	93
a) Une administration fiscale au service des entreprises .....	93
b) Les droits d'enregistrement : une harmonisation utile .....	95

c) Le compte-entrepreneur : les acteurs de la transmission toujours en attente d'un dispositif adapté.....	96
d) Expérimenter la déduction pour transmission et installation .....	99
3. <i>Sécuriser pour faciliter la transmission</i> .....	100
a) La holding animatrice, source d'insécurité juridique et économique .....	100
(1) Un enjeu fiscal pour les entreprises françaises .....	100
(2) Une insécurité juridique pénalisante .....	101
(3) Une indispensable clarification .....	104
b) Le rescrit-valeur : un outil oublié .....	105
c) Les délais de mise aux normes : un couperet pour les repreneurs .....	107
<b>B. MIEUX PRENDRE EN COMPTE LA DIMENSION TERRITORIALE DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE</b> .....	107
1. <i>Des aides territoriales nécessaires</i> .....	108
a) Le levier fiscal dans les zones de revitalisation rurale (ZRR) .....	108
b) L'accompagnement, notamment en matière foncière et immobilière .....	109
c) La contractualisation mobilisée en faveur de la transmission .....	111
d) Le numérique, un accompagnement indispensable.....	112
2. <i>Le cas spécifique du FISAC</i> .....	112
a) La réforme du FISAC : objectifs, modalités et priorités .....	113
b) Un soutien concret, efficace, au plus proche des territoires : l'exemple des stations-services .....	116
c) Une réforme qui a tardé et qui manque de souplesse .....	118
<b>C. FACILITER LE CAS SPECIFIQUE DE LA REPRISE INTERNE PAR LES SALARIES</b> ....	120
1. <i>La reprise en interne : un gage de réussite qui nécessite un accompagnement</i> .....	120
2. <i>L'information préalable des salariés pour favoriser une reprise locale : la fausse bonne idée de la loi de 2014</i> .....	128
3. <i>Simplifier, dynamiser et sécuriser la reprise interne</i> .....	131
a) Former .....	131
b) Inciter .....	131
c) Faciliter .....	134
<b>CONCLUSION</b> .....	139
<b>EXAMENS EN DÉLÉGATION</b> .....	141
<b>I. PRÉSENTATION DE L'ÉTUDE D'IMPACT DU GROUPEMENT DATASTORM-ATEXO</b> .....	141
<b>II. COMMUNICATION DES RAPPORTEURS SUR LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE</b> .....	154
<b>III. EXAMEN DU RAPPORT D'INFORMATION RELATIF À LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE</b> .....	166
<b>ANNEXES</b> .....	181
<b>I. LISTE DES PERSONNES AUDITIONNÉES PAR LES RAPPORTEURS</b> .....	181
<b>II. DÉPLACEMENT DES RAPPORTEURS À NANTES LE 20 FÉVRIER 2017</b> .....	188
<b>III. EXTRAITS DE L'ÉTUDE BPCE L'OBSERVATOIRE : MESURE ET ENJEUX DE LA CESSION-TRANSMISSION DES PME ET ETI EN FRANCE</b> .....	189

---

<b>IV. EXTRAITS DU GUIDE DE LA TRANSMISSION 2015-2016 - CCI DE FRANCE ET CHAMBRES DES MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT (FISCALITÉ).....</b>	<b>194</b>
<b>V. EXEMPLE DE REPRISE : PROPOSITION DES JEUNES AGRICULTEURS .....</b>	<b>206</b>
<b>VI. TABLEAU COMPARATIF DES STATUTS SCOP .....</b>	<b>207</b>
<b>VII. COMMUNICATION DU RÉSEAU TRANSMETTRE ET REPRENDRE DANS LE CADRE DE LA SEMAINE DE LA TRANSMISSION EN NOVEMBRE 2017 .....</b>	<b>209</b>
<b>VIII. ÉTUDE D'IMPACT PROSPECTIVE SUR LES EFFETS ATTENDUS DE QUATRE RÉFORMES RELATIVES À LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE EN FRANCE -GROUPEMENT DATASTORM-ATEXO .....</b>	<b>211</b>

---

## SYNTHÈSE

Depuis sa création en décembre 2014, la délégation sénatoriale aux entreprises a rencontré plusieurs centaines de chefs d'entreprises qui l'ont alertée sur les nombreuses difficultés qu'ils rencontrent lors des transmissions d'entreprises, notamment dans les régions éloignées de Paris. C'est un enjeu économique majeur, à la fois en termes de dynamisme et d'attractivité des territoires, et bien évidemment un défi pour l'emploi dans nos territoires.

### I. La transmission d'entreprise : Enjeux et réalités

Après plusieurs années d'absence des débats, la transmission a fait l'objet ces deux dernières années d'un certain nombre de rapports et d'études économiques. Ils se sont toutefois trop souvent limités à un secteur (par exemple l'artisanat) ou à un type d'entreprise (par exemple les TPE). Rares sont ceux qui ont approché l'enjeu de la transmission sous l'angle territorial. Vos rapporteurs ont souhaité combler ces manques en présentant **un bilan complet de la transmission en France -réalités, enjeux et difficultés- avant de proposer des solutions concrètes pour favoriser l'anticipation, l'accompagnement et le financement de la reprise et pour simplifier, moderniser et sécuriser les différentes modalités de transmission** en France. L'objectif de ce rapport est d'alerter les acteurs politiques et économiques sur l'urgence de la situation.

#### 1. Un enjeu démographique, économique et territorial

Le défi de la transmission est un défi autant démographique qu'économique et territorial. Démographique car près de 20 % des dirigeants des PME sont âgés de plus de 60 ans et plus de 60 % des dirigeants d'ETI ont au moins 55 ans : le nombre d'entreprises à transmettre dans les prochaines années va donc considérablement augmenter. C'est **une période délicate qui s'ouvre pour l'économie française** car ces entreprises ne trouvent pas toujours de repreneurs et, lorsqu'elles en trouvent, ceux-ci peuvent être tentés d'opérer des économies d'échelle en opérant des fusions voire de réduire la masse salariale en délocalisant. A la perte de ces emplois directs s'ajoute alors celle des emplois indirects, créant **un cercle vicieux de dévitalisation de nos territoires** que certaines de nos régions ne connaissent déjà que trop bien.

**Favoriser et fluidifier la transmission devient donc un défi économique autant qu'un enjeu pour l'aménagement de nos territoires.** Il est grand temps de couvrir l'ensemble du champ de la transmission, en n'oubliant aucune de nos entreprises, qu'elles soient TPE, PME ou ETI, qu'elles soient agricoles, artisanales ou industrielles.

## **2. Les six maux de la transmission en France**

Après cinq mois de travaux comprenant l'audition de quatre-vingts personnes et capitalisant sur les visites de terrain de la Délégation sénatoriale, vos rapporteurs ont identifié principalement six obstacles auxquels font face acteurs publics et privés en matière de transmission d'entreprise en France :

- 1) **Une difficulté à obtenir des statistiques fiables**
- 2) **Une information insuffisante** tant pour les cédants que pour les repreneurs potentiels
- 3) **Un manque cruel de préparation** dans le processus de transmission des entreprises
- 4) **Des difficultés de financement** persistantes
- 5) **Un cadre fiscal et économique inadapté**
- 6) **Une reprise interne par les salariés insuffisamment accompagnée** pour être pleinement efficace.

## **3. Connaître et affiner les données statistiques et économiques de la transmission au niveau de chaque territoire**

Depuis 2006, l'INSEE ne comptabilise plus le nombre de transmissions, laissant libre cours à **des chiffres aussi variés que variables selon les définitions, les secteurs, les années ou les territoires retenus** par les chercheurs et statisticiens. **Ce manque de données fiables rend difficile toute action concertée des pouvoirs publics** en la matière, ceux-ci se contentant à présent d'un vague « consensus » chiffrant à 60 000 le nombre de transmissions d'entreprises par an, sans autre réelle précision. Il est dès lors indispensable de **se donner les moyens d'une politique ambitieuse en disposant de données non seulement fiables mais également affinées au niveau de chaque territoire**, l'enjeu de la transmission étant intimement lié à la survie de PME et d'ETI faisant vivre plusieurs bassins de vie dans nos territoires.



---

## II. Anticiper, accompagner, financer : Trois étapes-clés pour une reprise réussie

### 1. Favoriser l'anticipation

Le manque d'anticipation des entrepreneurs français explique une grande partie des échecs de transmission en France. Ce constat, partagé par l'ensemble des personnes auditionnées, nécessite une **meilleure prise de conscience des pouvoirs publics : l'anticipation doit pouvoir être favorisée par tout moyen en créant des dispositifs d'incitation adaptés.**

### 2. Mieux informer, mieux accompagner

La reprise d'entreprise est insuffisamment mise en valeur tant dans les cursus universitaires et professionnalisant que dans les publications universitaires économiques.

Les actions de communication initiées récemment restent relativement parisiennes ou réservées aux capitales régionales, alors même que l'essentiel des TPE-PME-ETI susceptibles d'être fermées faute de repreneurs se trouvent éloignées des centres de formation et d'information. Enfin, les organismes d'information et de conseil existants coordonnent insuffisamment leur action avec le réseau « Transmettre et Reprendre », encore trop peu connu localement, et « l'Agence France Entrepreneur » dont le rôle d'animateur et de coordinateur national doit être renforcé. **C'est en coordonnant des actions et en les rapprochant du terrain, dans l'ensemble de nos territoires, que la promotion de la transmission sera la plus efficace.**

### 3. Moderniser et dynamiser le financement de la transmission

Malgré un récent -et relatif- desserrement du crédit en France, avec des taux historiquement bas, **l'accès au financement reste un frein indéniable à la transmission en France**, notamment dans les milieux ruraux.

Prenant désormais plusieurs formes, **le financement de la reprise doit pouvoir être mieux accompagné, notamment fiscalement, en facilitant l'étalement dans le temps du coût de la reprise et en prenant mieux en compte les besoins d'investissement des jeunes repreneurs.** L'objectif est d'éviter que des reprises n'échouent pour de simples questions de financement alors qu'un étalement de l'impôt dû ou des facilités de crédit pourraient être dynamisés sans pour autant représenter un surcoût excessif pour l'État. **Le crédit-vendeur en particulier, insuffisamment utilisé, doit être développé** car il a l'avantage d'être un outil d'anticipation pour le cédant et de financement pour le repreneur, gages d'une transmission réussie.

---

### III. Simplifier, moderniser et sécuriser pour une meilleure transmission d'entreprise dans nos territoires

#### 1. Simplifier et moderniser le cadre fiscal et économique

La fiscalité de la transmission reste largement inadaptée en France en comparaison des pratiques de nos voisins européens. Elle est également le fruit d'un malentendu entre les services de l'administration des finances publiques et les entrepreneurs sur le terrain qui insistent pour une prise en compte globale du coût de la transmission : **droits de mutation certes, mais également ISF et cotisations sociales qui influent sur les choix du cédant comme du repreneur**. Transmettre son entreprise apparaît bien trop souvent, selon les mots des entrepreneurs rencontrés, comme « **un véritable parcours du combattant** ». Favoriser une meilleure reprise des entreprises en France, c'est donc avant tout **simplifier, moderniser et sécuriser son cadre fiscal et économique**. Il est ainsi nécessaire de libérer la transmission en offrant aux entrepreneurs une fiscalité adaptée à leurs besoins et de favoriser ainsi le maintien de nos entreprises dans nos territoires.

Le pacte « Dutreil » doit être modernisé en ce sens en offrant la possibilité d'une exonération fiscale plus élevée en contrepartie d'un engagement plus long de détention des parts. **L'ISF a régulièrement été cité comme un impôt pénalisant tant la fluidité que l'anticipation des reprises d'entreprises** : il est nécessaire a minima de le réformer pour qu'il ne frappe plus la transmission des actifs productifs. Le système doit également être simplifié avec un taux unique pour les droits d'enregistrement, ainsi **qu'une clarification de la notion de « holding animatrice »** réclamée depuis longtemps par les différents professionnels de la transmission.

Enfin, les relations avec l'administration fiscale doivent être aussi bien modernisées et simplifiées en mettant en place un système d'indicateurs valorisant **les bonnes pratiques sécurisantes** pour les chefs d'entreprise telles que le rescrit-valeur qui doit évoluer vers un système plus accessible notamment via son anonymisation.

Le rapport ouvre également **des pistes d'expérimentation territoriale** pour évaluer la pertinence et l'efficacité de certains dispositifs destinés à dynamiser la reprise en milieu rural en sécurisant les différents investissements financiers nécessaires à la reprise, notamment dans le secteur agricole.

#### 2. Conforter le soutien territorial de la transmission

Le manque de repreneurs de petites entreprises locales ainsi que d'entreprises familiales en milieu rural menace la vitalité de nos territoires. **Cette réalité est bien connue des collectivités locales qui disposent d'un certain nombre d'outils pour accompagner, directement ou indirectement, la transmission ou la reprise d'entreprise afin d'en éviter la fermeture.**

---

Cette territorialisation de l'action publique en faveur des entreprises peut prendre plusieurs formes, toutes essentielles pour décliner les actions nationales en actions locales au plus proche du terrain.

**Les leviers fiscaux et immobiliers des collectivités sont utilement complétés par le Fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce (FISAC)** dont la logique de guichet a été récemment supprimée au bénéfice d'appels à projets dont l'efficacité en matière de reprise d'activités est réelle mais risqué à l'avenir de manquer de réactivité.

### **3. Favoriser la reprise par les salariés**

Les personnes auditionnées ont été unanimes **pour saluer la reprise interne** comme une des reprises les plus efficaces tant en termes de **pérennité de l'entreprise qu'en termes de sauvegarde des emplois**. Mais elles ont également **unanimentement critiqué le droit d'information préalable des salariés** prévu par la loi n°2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire. Il est donc nécessaire **de donner un nouveau souffle à la reprise salariale en remplaçant le dispositif d'information préalable des salariés par un plan d'action permettant réellement de favoriser les reprises d'entreprises par leurs salariés**, à travers la formation continue, la fiscalité incitatrice et des dispositifs d'aides à la reprise.

**Les 27 propositions déclinées en six actions couvrent l'ensemble du champ de la transmission. Elles conditionnent le maintien des entreprises -et donc des emplois- dans nos territoires.** Cet ensemble de propositions doit pouvoir servir de **feuille de route** dans le cadre de la prochaine législature afin que nos territoires ne soient pas pénalisés par un carcan administratif et des règles fiscales devenues obsolètes et inadaptés. Loin des positionnements idéologiques, **ces propositions sont de bons sens** et font écho au travail que tentent de mener quotidiennement les élus locaux au côté des entreprises **pour favoriser leur maintien sur des territoires riches et variés** où elles assument une vitalité et une activité nécessaire à l'ensemble de nos concitoyens.



---

## LISTE DES PRINCIPALES PROPOSITIONS

### I. Première action : Mieux connaître les réalités statistiques et économiques

**Proposition 1 :** Confier à l'INSEE une mission de collecte de données basées sur des définitions claires et pouvant servir de référence en matière de transmission d'entreprise ;

**Proposition 2 :** Affiner les données statistiques disponibles au niveau d'un territoire pour étudier l'impact de la transmission sur les emplois directs et indirects.

### II. Deuxième action : Favoriser l'anticipation

**Proposition 3 :** Mieux accompagner les cédants pour promouvoir l'anticipation de la transmission, notamment en facilitant la déductibilité des frais de diagnostic ;

**Proposition 4 :** Créer à l'article 790 du code général des impôts un nouveau seuil à 65 ans, en dessous duquel s'appliquerait un taux d'abattement de 60 % des droits liquidés, le taux de 40 % s'appliquant lorsque le donateur a entre 65 et 70 ans ;

**Proposition 5 :** Moderniser le dispositif de la location-gérance, notamment en réduisant le délai –aujourd'hui de 5 ans- auquel est conditionnée l'exonération fiscale de la plus-value en cas de vente au locataire-gérant.

### III. Troisième action : Mieux informer, mieux communiquer

**Proposition 6 :** Orienter les démarches de promotion de l'entrepreneuriat vers la reprise d'entreprise (cursus universitaires, écoles de commerce, apprentissage, dispositifs locaux et nationaux) ;

**Proposition 7 :** Renforcer la déclinaison locale de la « Semaine de la Transmission-Reprise » ;

**Proposition 8 :** Renforcer la plateforme numérique « Agence France Entrepreneur » ainsi que son rôle de coordination.

---

#### **IV. Quatrième action : Moderniser et dynamiser le financement de la transmission**

**Proposition 9 :** Élargir aux PME et ETI l'échelonnement du paiement de l'impôt sur les plus-values de cession en cas de crédit-vendeur prévu par l'article 1681 F du code général des impôts;

**Proposition 10 :** Abaisser de 5 à 3 % la condition de détention du capital social fixée par l'article 397 A de l'annexe III du CGI autorisant un paiement différé puis fractionné des droits de mutation ;

**Proposition 11 :** Prévoir une alerte systématique de la Banque de France en cas de transmission, afin que la situation des entreprises reprises - en phase d'investissement- soit mieux prise en compte dans leur cotation.

#### **V. Cinquième Action : Simplifier et moderniser le cadre fiscal et économique**

**Proposition 12 :** Simplifier le mécanisme Dutreil, en ne le conditionnant qu'à un seul type d'engagement de conservation des titres (individuel) couvrant la durée totale cumulée des deux types d'engagement actuels (collectif et individuel) ;

**Proposition 13 :** Instaurer pour le « pacte Dutreil » un nouveau taux d'exonération de droits de mutation à hauteur de 90 % de la valeur de l'entreprise sous condition d'un engagement global de huit ans, tout en conservant celui à 75 % pour six ans ;

**Proposition 14 :** Exonérer d'ISF les actifs productifs ;

**Proposition 15 :** Créer un système d'évaluation des services locaux des finances publiques qui prendrait en compte la qualité des relations avec les entreprises et le degré de satisfaction de ces dernières ;

**Proposition 16 :** Instaurer un taux unique pour les droits d'enregistrement qui sont à l'heure actuelle différenciés selon le statut de l'entreprise ;

**Proposition 17 :** Instaurer un véritable compte entrepreneur-investisseur afin de permettre aux dirigeants d'entreprise de soutenir plus activement la croissance des PME françaises;

**Proposition 18 :** Expérimenter pour les jeunes agriculteurs et les artisans une déduction fiscale pour la transmission et l'installation ;

**Proposition 19 :** Clarifier la définition de la holding animatrice ;

**Proposition 20 :** Faciliter l'utilisation du rescrit valeur, via l'anonymisation des demandes et une adaptation des méthodes de calcul ;

---

**Proposition 21** : Prévoir des délais de mise aux normes pour les repreneurs (6 mois à 3 ans), variables en fonction de la hauteur de l'investissement.

## **VI. Sixième action : Accompagner plus efficacement les reprises internes**

**Proposition 22** : Faciliter les reprises internes en formant les salariés ;

**Proposition 23** : Abroger les dispositions des articles 19 et 20 de la loi Hamon relatives à l'information préalable des salariés ;

**Proposition 24** : Relever les abattements fiscaux prévus en cas de reprise par un ou plusieurs salariés ;

**Proposition 25** : Faire passer de 15 à 5 salariés la condition pour octroyer un crédit d'impôt en faveur des sociétés rachetées par les salariés ;

**Proposition 26** : Réévaluer les dispositifs d'aide en prenant mieux en compte la reprise salariale : augmenter par exemple les durées des aides du dispositif NACRE ;

**Proposition 27** : améliorer la coordination des actions des administrateurs judiciaires et des différents acteurs et conseils de la reprise.





---

## AVANT-PROPOS

Madame, Monsieur,

Mieux légiférer, faciliter la vie des entreprises, offrir un cadre législatif favorisant l'emploi et la croissance : tels sont les objectifs de la Délégation aux entreprises du Sénat.

Les membres de la Délégation, créée en décembre 2014, n'ont eu de cesse d'aller à la rencontre des dirigeants de tous les territoires pour comprendre les obstacles au développement des entreprises françaises. Plusieurs centaines de chefs d'entreprise ont ainsi été entendus sur le terrain au cours des nombreux déplacements réalisés depuis deux ans dans différents départements. De très nombreux thèmes ont été abordés au cours de ces échanges parmi lesquels le droit du travail, l'apprentissage, la simplification, etc.

La transmission d'entreprise s'est rapidement imposée comme l'un des sujets majeurs de préoccupation des entrepreneurs. C'est un véritable défi économique pour la France : si 60 000 entreprises sont transmises chaque année, le nombre d'échecs de reprises est estimé à 30 000 ; les enjeux sont par conséquent immenses en termes d'emploi et de vitalité de nos territoires. Selon certaines études, 750 000 emplois seraient concernés dans les prochaines années, en raison de l'accélération du vieillissement des dirigeants d'entreprises. Or, faute d'anticipation suffisante et de cadre économique et fiscal propice, les reprises risquent de ne pas avoir lieu, laissant le tissu économique de la France à sa « petite mort ».

Le cercle vicieux du chômage et de la désertification touchera un nombre croissant de territoires si rien n'est fait. La France se trouverait privée de ce qui fait sa force : le savoir-faire de nombreux professionnels, par exemple dans le domaine de l'artisanat, mais aussi le patrimoine immatériel que représentent les marques de certaines entreprises, notamment les entreprises familiales fortement ancrées dans leur territoire.

La Délégation aux entreprises refuse cette fatalité. Aussi a-t-elle souhaité mener une réflexion de fond et dresser un état des lieux complet, en auditionnant de très nombreux acteurs de la transmission d'entreprise. Ces travaux, menés pendant cinq mois, avaient pour objectif de formuler des recommandations pertinentes pour tous les types d'entreprises concernées, sur tous les aspects du sujet, qu'il s'agisse de la sensibilisation des entrepreneurs, des enjeux fiscaux ou encore du financement ou de la reprise par les salariés.

---

Ce travail de fond s'inscrit dans la lignée de précédents rapports, mais avec la volonté d'aborder le thème de la transmission de la manière la plus large possible, depuis les très petites entreprises jusqu'aux entreprises de taille intermédiaire, depuis les commerces de quartier jusqu'aux industries innovantes en passant par les exploitations agricoles. Parce que l'identité et la force des territoires s'appuient sur cette richesse entrepreneuriale, la Délégation aux entreprises a souhaité embrasser le sujet de la transmission d'entreprise de la façon la plus complète possible.

---

## INTRODUCTION

La transmission d'entreprise, après avoir été négligée pendant de nombreuses années, a récemment été mieux prise en compte par les pouvoirs publics, notamment à la suite de la publication du rapport<sup>1</sup> de notre collègue députée Madame Fanny Dombre-Coste publié en juillet 2015. Cependant ce rapport, comme de nombreuses études économiques, ne cible que les très petites entreprises (TPE). Aussi les quelques mesures législatives ayant été votées par la suite ont négligé, comme bien souvent, tout un pan du tissu économique de la France.

Selon le dernier panorama des entreprises françaises de l'Insee<sup>2</sup>, il existe 3,6 millions de très petites entreprises (TPE) ou microentreprises, employant 2,5 millions de salariés, tandis que les 5 100 entreprises de taille intermédiaire (ETI) -hors secteur financier- emploient 3,4 millions de salariés et les 138 000 petites et moyennes entreprises (PME) hors microentreprises emploient quant à elles 4,13 millions de salariés. **PME et ETI emploient donc trois fois plus de personnes que les TPE ou microentreprises, pourtant numériquement prépondérantes.**

Partant de ce constat, il devient évident que la réflexion relative à la transmission d'entreprise ne peut plus faire abstraction de la situation des plus grandes entreprises (hors grandes entreprises -GE, dont beaucoup sont cotées).

Cet « oubli » permanent des PME et ETI semble assez révélateur d'un constat de départ : les études relatives aux effets des transmissions ne mettent jamais en évidence l'impact d'un échec de reprise pour l'environnement des entreprises concernées. Pourtant la fermeture d'une grande PME ou d'une ETI constitue un drame économique et social non seulement pour ses propres salariés, mais également pour tout le territoire concerné (fournisseurs, commerces, voire administration, etc.) tant les répercussions dépassent les murs de l'entreprise. Toutes les approches semblent avoir occulté cet aspect de la question, et le présent rapport vise à pallier ce défaut récurrent.

---

<sup>1</sup> *Favoriser la transmission d'entreprise en France : diagnostic et proposition, Fanny Dombre-Coste, rapport remis le 7 juillet 2015 à la demande du Premier Ministre au ministre de l'économie, de l'industrie et du numérique et à la Secrétaire d'État chargée du commerce de l'artisanat, de la consommation, et de l'économie sociale et solidaire.*

<sup>2</sup> *Institut national de la statistique et des études économiques.*

---

La transmission y est abordée sous son acception globale, c'est-à-dire qu'elle vise les cessions à titre onéreux comme les transmissions familiales à titre gratuit, et concerne aussi bien les cédants que les acquéreurs.

L'enjeu de la transmission d'entreprise est aussi l'enjeu de l'emploi et de la survie de certains territoires. C'est ce que la délégation aux entreprises met ici en avant, en abordant successivement :

- les enjeux et réalités de la transmission d'entreprise en France (I) ;
- les trois conditions d'une transmission réussie que sont l'anticipation, l'accompagnement et le financement (II) ;
- les préconisations pour simplifier, moderniser et sécuriser le cadre de la transmission d'entreprise en France (III).

Enfin, le présent rapport contient en annexe une étude réalisée à la demande de la Délégation par le groupement Datastorm-Atexo, évaluant les effets attendus de quatre réformes relatives à la transmission d'entreprise en France.

---

## CHAPITRE I – LA TRANSMISSION D’ENTREPRISE : ENJEUX ET RÉALITÉS

### A. LE CONSTAT

#### 1. Des chiffres et des définitions ne reflétant que partiellement les difficultés de la transmission dans nos territoires

##### a) Des chiffres variables

60 000 transmissions par an : telle est l’estimation qui semble faire consensus en France à l’heure actuelle<sup>1</sup>. En rappelant ce chiffre, le rapport de notre collègue députée Fanny Dombre-Coste<sup>2</sup> souligne toutefois qu’il n’offre pas « une vision suffisamment fine de la situation et de son évolution ». Si 60 000 entreprises sont cédées annuellement, les associations professionnelles évoquent par ailleurs 30 000 disparitions, voire plus selon les représentants de l’artisanat. Plus de 90 % des 60 000 entreprises qui se transmettent chaque année comptent moins de 50 salariés.

Une étude publiée par la direction générale du Trésor<sup>3</sup> du ministère de l’économie rappelle les différentes estimations<sup>4</sup> du nombre d’entreprises concernées par la reprise, dont le nombre se situerait entre 700 000 et 900 000 entre 2000 et 2020.

Cette même étude indique que la place des entreprises familiales dans l’économie française est toujours importante, mais elle varie selon les définitions et le champ retenus : « 83 % de l’ensemble des entreprises et 49 % de l’emploi selon une étude de FBN<sup>5</sup> international (2008), 70 % des entreprises cotées et 45 % de l’emploi correspondant selon Sraer et Thesmar (2007), 40 % des ETI nationales selon Pons et Sebban (2010) ». Cependant le taux de transmission familiale, estimé<sup>6</sup> à moins de 10 %, est faible.

De leur côté, les associations professionnelles tentent de comptabiliser par elles-mêmes le nombre de reprises dans leur secteur. Ainsi, l’Assemblée Permanente des Chambres des Métiers et de l’Artisanat (APCMA) évalue à 40 000 le nombre d’entreprises artisanales susceptibles de

---

<sup>1</sup> Chiffres communiqués par la Direction générale des entreprises (DGE) du ministère de l’économie.

<sup>2</sup> Favoriser la transmission d’entreprise en France : diagnostic et propositions, rapport de Mme Fanny Dombre-Coste remis au ministre en charge de l’économie le 7 juillet 2015.

<sup>3</sup> Ferrero et Loubens (2013), cahier n°2013/06 DG Trésor.

<sup>4</sup> Estimation de CCI Entreprendre citée dans Oséo BDPME de 2005, étude de Counot et Mulic de 2004.

<sup>5</sup> Family Business Network.

<sup>6</sup> Étude Transregio de 2006, étude Oséo BDPME (2005).

---

faire l'objet d'une reprise chaque année, tout en reconnaissant le caractère très incertain et aléatoire de ce décompte<sup>1</sup>.

Toutefois, l'ensemble de ces chiffres ne sont que des indications et ne reflètent que partiellement la réalité. L'INSEE ne comptabilise plus les reprises d'entreprises depuis 2006. Cette absence de statistiques oblige les chercheurs à comparer différentes bases de données dont aucune ne présente des chiffres agrégés concernant les transmissions en tant que telles. Les études publiées sur le sujet précisent nécessairement la méthodologie retenue pour suivre dans le temps la réalité de la transmission en France. Le manque de statistiques fiables oblige ainsi BPCE L'Observatoire à utiliser plusieurs bases de données, à les comparer tout en distinguant différents niveaux d'opérations en fonction de la fiabilité de leur information : « La démarche de mesure du nombre d'opérations de cession-transmission mise en place depuis 2011 n'ayant de sens que si les périmètres d'étude sont identiques d'une année sur l'autre, la procédure de dénombrement des cessions de PME et ETI repose sur les mêmes bases de données (Infolégale, Corpin, Altares, Sirene...) que dans les études précédentes (...) Depuis 2011, BPCE L'Observatoire retient deux niveaux d'opérations de cession-transmission en fonction de la fiabilité de l'information disponible. Le premier correspond aux opérations formellement identifiées. Le second représente les événements dont la probabilité d'occurrence est très forte. Le nombre total de cessions retenu pour le premier niveau est de 11 127 en 2013 contre 10 874 en 2012, tandis que 16 348 opérations sont comptées en 2013 pour les deux niveaux réunis, contre 15142 en 2012 »<sup>2</sup>.

Par ailleurs, les chiffres publiés par les différentes études disponibles varient selon les années de référence que les chercheurs retiennent dans leurs analyses. Or, le nombre de transmissions est loin d'être uniforme d'une année sur l'autre. Ainsi, BPCE L'Observatoire évoque 15 364 opérations de cession-transmission de PME-ETI en 2014. Mais ce chiffre fut de 12 932 en 2010 et de 16 348 en 2013, soit une différence de 26 % entre des années relativement proches. Il est donc difficile de généraliser à partir d'une seule année de référence.

**Vos rapporteurs soulignent donc le caractère périlleux d'un exercice basé sur des chiffres parfois difficilement vérifiables, issus de statistiques parcellaires ou fruits d'un simple « consensus »** pour reprendre le terme de la direction générale des entreprises et du rapport Dombre-Coste. Mais vos rapporteurs soulignent également que l'ensemble de ces chiffres concordent sur un point : la transmission d'entreprise est un enjeu majeur pour notre économie avec un nombre important d'entreprises à céder

---

<sup>1</sup> « On ne peut actuellement comptabiliser précisément ces reprises, les données disponibles étant partielles car l'INSEE ne distingue plus les modalités de création (et) les reprises par rachat de parts sociales n'apparaissent pas dans le répertoire des métiers et dans la base SIRENE. » Extrait de la contribution écrite de l'APCMA.

<sup>2</sup> « La cession-transmission des PME », Les carnets L'Observatoire, juin 2015.

---

chaque année, nombre appelé à croître compte tenu de la démographie actuelle des dirigeants. **L’incertitude statistique n’enlève donc rien à l’importance du sujet.**

*b) Des définitions variées*

Vos rapporteurs ont pu constater que les chiffres présentés diffèrent selon la définition qui est donnée d’une « entreprise reprise »<sup>1</sup> et selon le périmètre des entreprises concernées : certains comptent les TPE, d’autres incluent les PME ou les ETI. Si certains rapports se concentrent sur des secteurs bien particuliers, comme l’artisanat<sup>2</sup>, d’autres excluent de leurs études ces mêmes secteurs. Or, chaque secteur a potentiellement ses propres statistiques et ses propres spécificités plus ou moins connues en fonction des enquêtes de référence<sup>3</sup>. Certains secteurs et territoires sont ainsi plus particulièrement concernés par la faiblesse du taux de transmission comme l’imprimerie, l’habillement, le travail du bois, de la construction ou des transports terrestres.<sup>4</sup>

La notion même de ce qu’est ou n’est pas une transmission d’entreprise pose également question. Doit-on qualifier de cession un transfert d’entité, un transfert de parts ou d’actions ? Si oui, à partir de quelle proportion ? Comme le rappelle le rapport sur le financement de la transmission des TPE et PME<sup>5</sup>, il existe deux grandes catégories de transmission que sont, d’une part, la cession d’un fonds de commerce ou d’un fonds artisanal, et, de l’autre, le rachat de titres sociaux (parts sociales, actions). La taille de l’entreprise est une donnée clé pour distinguer ces deux formes de reprise : dès que l’on dépasse 10 et *a fortiori* 20 salariés, le rachat sous forme de parts sociales est la modalité la plus classique de reprise. Or, ces différents types de transmissions ne sont pas toujours pris en compte de la même manière par les études qui excluent ou incluent parfois les rachats de titres. Ces cessions peuvent parfois s’effectuer progressivement, sur le long terme (donations partielles successives, rachats de parts étalés sur

---

<sup>1</sup> Les reprises par rachat de parts sociales sont généralement non comptabilisées selon une étude de la DG Trésor ; certains chiffres sur la cession-transmission concernent des « entreprises à reprendre », d’autres chiffres concernent des entreprises effectivement transmises.

<sup>2</sup> « La transmission-reprise d’entreprises artisanales » publié en juin 2016 par l’Institut supérieur des métiers.

<sup>3</sup> Et les statistiques donnent des résultats différents selon les secteurs comme le rappelle l’APCMA : « On constate dans le secteur artisanal une prédominance de reprises par une personne extérieure à l’entreprise (61 %), tandis que les reprises familiales sont en baisse constante depuis plusieurs années (16 %) et que les rachats par un salarié de l’entreprise sont stables (15 %). Une minorité de reprises se fait par l’intermédiaire de la location/gérance (7 %). »

<sup>4</sup> Informations recueillies auprès de la Direction générale des entreprises à l’occasion de son audition.

<sup>5</sup> Rapport de l’Observatoire du financement des entreprises sur le financement de la transmission des TPE et PME, remis au ministre de l’économie et des finances le 7 décembre 2016.

---

plusieurs années, etc.), rendant ainsi difficiles les calculs et interprétations qui peuvent en découler<sup>1</sup>.

Enfin, si vos rapporteurs saluent la qualité des rapports publiés ces dernières années, et en particulier celui de la députée Fanny Dombre-Coste, ils ne peuvent que regretter que ces différentes études se soient limitées à l'observation d'un seul secteur ou d'un unique type d'entreprises, comme les TPE. La question de la reprise est un sujet commun à toutes les entreprises de nos territoires, y compris les PME et les ETI. S'il est exact que les solutions doivent parfois être adaptées à la taille ou au secteur de l'entreprise, un diagnostic exhaustif de la transmission d'entreprise en France ne peut raisonnablement pas se limiter aux seules TPE. Le présent rapport souhaite mieux prendre en compte la réalité de nos PME et ETI régionales qui risquent fermetures et rachats au moment du départ de leurs dirigeants. Pour cela, il est nécessaire au préalable d'identifier les différentes difficultés que rencontrent les entrepreneurs au moment de transmettre.

## **2. Six obstacles à franchir pour fluidifier la transmission d'entreprise en France**

Les personnes auditionnées ont fait part à vos rapporteurs de plusieurs obstacles auxquels acteurs publics et privés sont confrontés en matière de transmission et reprise en France. Ces griefs peuvent se résumer en six points qui seront au cœur du présent rapport : absence de statistiques fiables, information insuffisante, manque d'anticipation, difficultés de financement, fiscalité inadaptée et reprise interne mal accompagnée.

### *a) Le manque de statistiques fiables*

Comme il a été démontré ci-dessus, le manque de statistiques fiables est le premier écueil que rencontre tout travail sur la transmission. Cette difficulté a été soulignée par le groupement Datastorm-Atexo à l'occasion de l'étude que votre Délégation lui a confiée : « Les résultats quantitatifs obtenus doivent être analysés avec précaution car les données concernant les transmissions/reprises d'entreprises restent malheureusement peu précises. » Il est particulièrement difficile de trouver des chiffres précis, clairs et partagés. Chercheurs et pouvoirs publics ne se mettent d'accord que pour évoquer des « fourchettes » larges, mêlant en apparence toutes les entreprises sans distinction, tout en reconnaissant de multiples biais tant sur les secteurs ou les définitions que sur les années ou les territoires de référence.

---

<sup>1</sup> Sur ces cessions qui s'effectuent progressivement, quelle année de référence doit-on alors prendre ? La date de décision initiale, la date de transfert majoritaire, la date de changement de direction, la date de finalisation des transferts de parts ? En fonction des définitions choisies, les chiffres changent....tout comme leurs interprétations !



---

*b) Une information insuffisante*

Il existe une forte inadéquation entre l’offre et la demande qui explique en partie le nombre insuffisant d’entreprises reprises<sup>1</sup>. La démographie en milieu rural n’explique que très partiellement cette inadéquation. Les personnes auditionnées ont notamment évoqué la question de l’accès à l’information et du lien entre cédant et repreneur qui font trop souvent défaut. Cette insuffisance d’information se retrouve à tous les stades de la transmission, y compris en amont, au moment de la recherche de conseils, de simulations ou d’accompagnements. Enfin, tant dans les différentes professions que dans les écoles de commerce, la reprise apparaît comme insuffisamment valorisée par rapport à la création.

*c) Un manque d’anticipation qui fragilise la reprise*

Le manque d’anticipation des dirigeants d’entreprise est une constante en France que les personnes auditionnées considèrent comme étant l’une des causes principales des échecs de reprise<sup>2</sup>. Comme l’indique notre collègue députée Fanny Dombre Coste dans son rapport précité : « L’anticipation de la cession, bien avant l’âge de la retraite, constitue donc un facteur déterminant de la capacité future du dirigeant à céder son entreprise. ».

Certains secteurs sont particulièrement fragilisés par le manque d’anticipation de leurs dirigeants dont les attentes sont parfois dommageables à la vente et à la survie de leur entreprise<sup>3</sup>. C’est notamment le cas du commerce comme le constate la CCI Paris Ile de France : « Dans le secteur du commerce, la reprise est plus difficile et on relève une inadéquation entre le volume des affaires à céder et le faible nombre de repreneurs intéressés (...) La situation est d’autant plus difficile lorsqu’il s’agit de commerçants âgés qui comptent sur la vente de leur pas de porte pour assurer leur retraite ou de commerces qui n’ont pas fait l’objet des investissements nécessaires pour rester attractifs (mise aux normes, maintien des annonces promotionnelles du commerce, site web actif et animé). »<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> C’est notamment le cas dans le secteur de l’artisanat comme l’indique l’APCMA : « le déficit de transmission d’entreprises dans le secteur de l’artisanat vient plutôt du fait que les cédants sont plus nombreux que les repreneurs ».

<sup>2</sup> « Bon nombre d’entreprises viables ferment leurs portes faute d’anticipation de la part du chef d’entreprise. » Extrait de la contribution écrite de l’APCMA.

<sup>3</sup> « Il est primordial d’anticiper sa transmission d’entreprise car il faut maintenir un outil de travail qui soit transmissible et cela se travaille entre dix et cinq ans avant son départ à la retraite » Extrait de la contribution écrite de l’Assemblée permanente des chambres d’agriculture (APCA).

<sup>4</sup> Transmission/cession d’entreprise : le défi de la pérennité et du développement, rapport présenté par Mme Agnès Parmentier adopté le 9 juin 2016 à l’Assemblée générale de la Chambre de commerce et d’industrie de région Paris Ile-de-France.

---

Loin de favoriser l'anticipation, les stratégies d'optimisation personnelles enclenchent bien souvent un cercle vicieux où prévaut une logique de recul de la décision de vente alors que la préparation et l'anticipation devraient être prioritaires. Trouver un repreneur devient alors plus difficile, faute d'anticipation.

*d) Des difficultés de financement*

La question du financement reste une constante citée par plusieurs des personnes auditionnées. L'accès limité de certaines professions au crédit bancaire rend complexe la reprise. C'est notamment le cas dans les territoires ruraux, ainsi que dans le secteur de l'artisanat. « Le problème n° 1, c'est l'accès au financement » a ainsi déclaré l'Union professionnelle artisanale<sup>1</sup>. Le présent rapport présentera ultérieurement les diverses formes que ces difficultés d'accès au financement peuvent prendre, compte tenu des différentes réalités auxquelles font face certains secteurs.

*e) Une fiscalité inadaptée*

Les personnes auditionnées ont reconnu l'apport significatif du « pacte Dutreil ». Comme le rappelle l'étude commandée par votre Délégation : « Le pacte Dutreil permet de bénéficier d'un abattement de 75 % sur l'assiette des droits de succession ou de donation et donc de réduire considérablement l'impôt à payer sous certaines conditions à respecter ». Toutefois, même si ce pacte peut être généreusement cumulé avec d'autres abattements, la fiscalité française de la transmission reste vécue comme « confiscatoire » au regard d'autres pratiques dans l'Union européenne, selon une étude publiée par le Mouvement des Entreprises de Taille Intermédiaire (METI)<sup>2</sup>.

En effet, la question fiscale de la transmission ne s'arrête pas aux seuls droits de mutation. L'APCMA a ainsi fait part d'autres difficultés d'imposition liées à l'IR<sup>3</sup> ou à des cotisations sociales élevées. Lors des déplacements de la délégation, le taux de l'ISF<sup>4</sup> à payer à l'issue de la cession a également été évoqué comme un frein qui a pour effet de retarder les transmissions. La fiscalité de la transmission doit ainsi être abordée dans sa

---

<sup>1</sup> Audition du 9 novembre 2016.

<sup>2</sup> Cette constatation est également partagée désormais par des secteurs n'appartenant généralement pas au cercle des ETI comme le secteur agricole : « Un cadre fiscal trop lourd pour les exploitations agricoles qui sont de plus en plus importantes, le contexte économique les poussant à se développer et à s'agrandir, d'où une difficulté certaine lors de la transmission, au vu de l'importance du capital à transmettre : les enfants peuvent être poussés à vendre l'exploitation pour payer les droits de succession » Extrait de la contribution écrite de l'Assemblée permanente des chambres d'agriculture (APCA).

<sup>3</sup> Impôt sur le revenu.

<sup>4</sup> Impôt de solidarité sur la fortune.

---

globalité –IR, IS<sup>1</sup>, ISF<sup>2</sup> et cotisations sociales comprises selon les cas- et non sous le seul angle bien connu des droits de mutation.

Enfin, les entreprises rencontrées ont plébiscité des pratiques fiscales modernisées avec des contrôles qui prendraient mieux en compte les difficultés des entreprises ainsi que la nécessaire sauvegarde des emplois.

*f) Une reprise interne mal accompagnée*

Vos rapporteurs ont été surpris par l’unanimité des personnes auditionnées sur deux sujets :

- 1) La reprise interne par les salariés est une vraie solution au manque de repreneurs qu’il faut pouvoir soutenir ;
- 2) Le droit d’information préalable des salariés est en la matière contre-productif car il n’offre ni les garanties de temps nécessaires aux salariés pour reprendre efficacement l’entreprise ni les garanties de discrétion nécessaires à l’employeur pour gérer en confiance une reprise extérieure efficace<sup>3</sup>.

Tout en étant conscients des effets positifs de certaines dispositions de la loi n° 2014-856 du 31 juillet 2014 en faveur de l’économie sociale et solidaire<sup>4</sup>, vos rapporteurs ne peuvent que constater l’unanimité des personnes auditionnées contre le droit d’information préalable des salariés qui devra nécessairement être remplacé par des dispositifs plus incitatifs à la reprise salariale.

Ce rapport aura pour objet principal d’expliquer l’origine des six difficultés énoncées ci-dessus et de proposer les solutions les plus adéquates.

---

<sup>1</sup> Impôt sur les sociétés.

<sup>2</sup> « Le niveau actuel de l’ISF, à 1,5 % du patrimoine déclaré pour la tranche marginale, sans que cet impôt soit déductible de l’impôt sur les revenus, est insupportable pour bien des actionnaires familiaux. » Cyrille Chevrillon, *Les 100 000 familles, plaidoyer pour l’entreprise familiale*, p. 211.

<sup>3</sup> « L’APCMA est tout à fait favorable à ce que le dispositif concernant l’obligation d’information des salariés soit totalement revu. Actuellement, ce dispositif complexifie les opérations de transmission et va à l’encontre de la volonté de favoriser la transmission d’entreprise en France. » (Extrait de la contribution écrite de l’APCMA). « Cette information préalable risque de brouiller la négociation initiale avec le repreneur voire mettre en péril les négociations » (Extrait de la contribution écrite de la Fédération Française du Bâtiment). « Inadaptation de la loi Hamon à la réalité du processus de transmission d’une PME (...) Il faut supprimer cette information qui ne présente que des inconvénients. » (Extrait de la contribution écrite de l’association « Cédants et Repreneurs d’Affaires –CRA »). « L’UPA entend souligner que l’information préalable des salariés en cas de cession est source de complexité et d’insécurité juridique pour les petites entreprises. » (Extrait de la contribution écrite de l’Union Professionnelle Artisanale (UPA) du 9 novembre 2016).

<sup>4</sup> C’est notamment le cas des dispositifs relatifs à la « SCOP d’amorçage » qui facilite le financement de la reprise en permettant aux salariés de reprendre progressivement l’entreprise tout en assurant son contrôle dès le départ.

---

## B. LES ENJEUX

### 1. L'efficacité économique comparée des différents type de transmission : vrai ou faux débat ?

Les difficultés liées à la transmission et à la reprise sont anciennes et les politiques publiques se sont organisées en conséquence pour tenter d'y remédier. C'est notamment le cas de la fiscalité des transmissions familiales qui a été allégée au début des années 2000. Cet allègement a été motivé par un constat simple résumé ainsi par Bpifrance : « Les PME et ETI familiales sont le moteur de la création d'emplois en France »<sup>1</sup>. Toutefois, vos rapporteurs ont pu constater lors de leurs travaux que les politiques fiscales favorisant la transmission familiale avaient pu susciter des interrogations quant à leur efficacité économique.

Les études publiées tant par le Conseil d'analyse économique que par la direction générale du Trésor émettent des doutes sur l'utilité économique des politiques favorisant la transmission familiale.

Dans l'étude publiée par la DG Trésor en novembre 2013<sup>2</sup>, Guillaume Ferrero et Aymeric de Loubens contestent l'intérêt économique des aides à la transmission familiale, au vu de plusieurs recherches universitaires publiées en Europe et aux États-Unis et concluent : « Les éventuels arguments théoriques en faveur d'un encouragement de la transmission de l'entreprise à la famille, à savoir les externalités positives liées à une meilleure prise en compte par l'entreprise familiale du long terme et sa capacité à amortir les chocs, ne résistent pas à l'analyse empirique. Les études empiriques identifiant les successions des dirigeants, y compris celle de Bach (2009) sur le champ des entreprises françaises de plus de 20 salariés entre 1997 et 2002 (soit avant même l'instauration de la mesure « Dutreil transmission »), concluent que le management héréditaire est préjudiciable à la fois en termes de profitabilité et de pérennité des entreprises. »

Toutefois, l'étude de Bach citée dans cette conclusion concerne une période (1997-2002) de relative croissance en France, période où la capacité de l'entreprise familiale à absorber les chocs ne pouvait que très peu s'illustrer. Par ailleurs, comme le rappellent à juste titre les auteurs, cette période était antérieure à l'adoption de la mesure « Dutreil Transmission » : il pourrait être répondu que c'était précisément l'absence de cette mesure qui pénalisait –voire fragilisait– les entreprises familiales à cette époque.

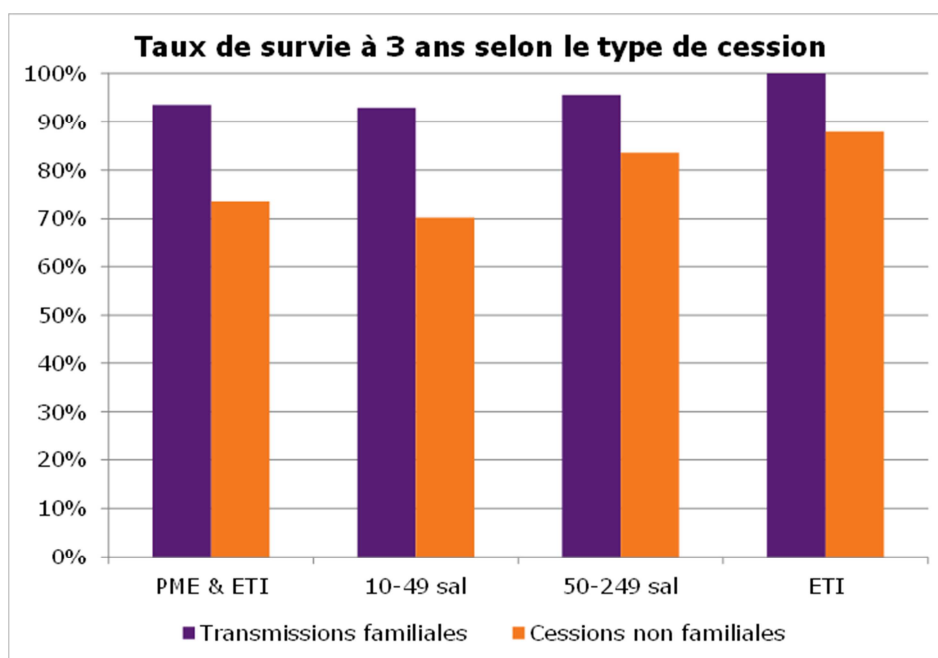
De fait, selon les pays ou les années de référence, les recherches peuvent montrer des résultats moins contrastés que les conclusions présentées par l'étude publiée par la DG Trésor, notamment en termes

---

<sup>1</sup> Plaquette d'information « Bpifrance Family ».

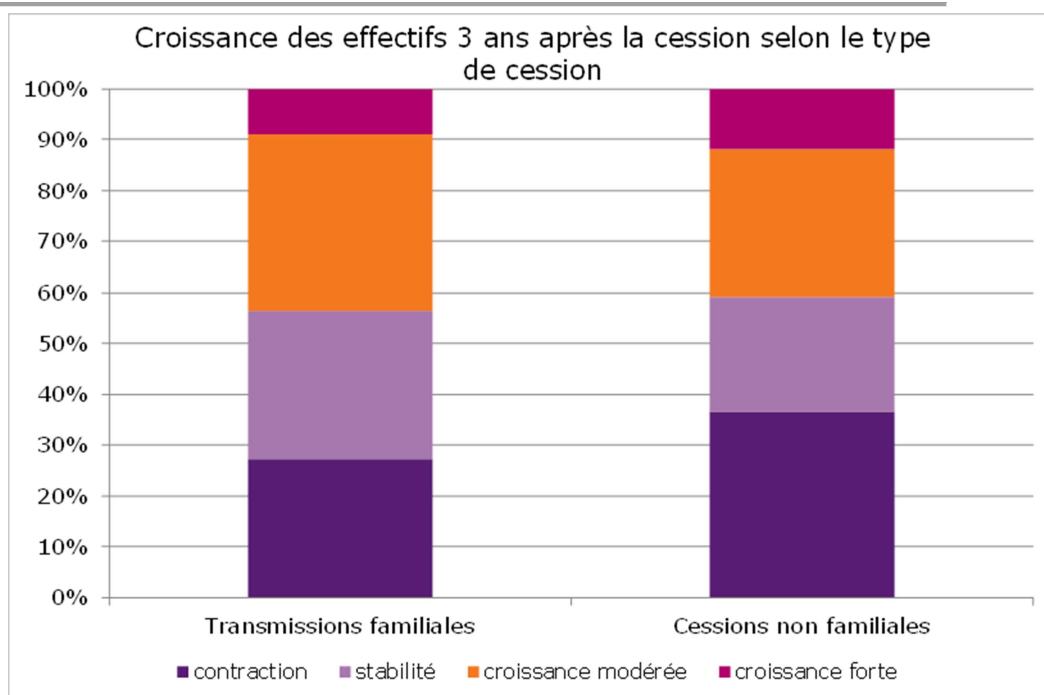
<sup>2</sup> « Faut-il favoriser la transmission d'entreprise à la famille ou aux salariés ? », Guillaume Ferrero et Aymeric de Loubens, Cahiers de la DG Trésor n°2013/06 – Novembre 2013.

d’emplois. Ainsi l’économiste Alain Tourdjman analysant les opérations effectuées en 2010 démontre empiriquement que, indépendamment du nombre de salariés, les entreprises ayant fait l’objet d’une transmission familiale ont toutes connu des taux de survie à trois ans supérieurs aux taux de survie de celles ayant fait l’objet d’une cession non familiale.



*Source : BPCE L’Observatoire – octobre 2016*

Et s’il est exact que les entreprises familiales sont potentiellement moins dynamiques (les entreprises à croissance forte y sont moins nombreuses), elles ont été en revanche moins sensibles à la crise économique après 2008 et ont été moins nombreuses à connaître une contraction de leurs effectifs comparativement aux cessions non familiales.



*Source : BPCE L'Observatoire – octobre 2016*

Vos rapporteurs ont toutefois noté quelques points de convergence entre les différentes études économiques. Ainsi, au-delà de certains biais liés à toute étude empirique, il apparaît que la reprise « en interne »<sup>1</sup> présente certains avantages en termes de pérennité de l'entreprise et/ou de conservation de l'emploi (face au risque de disparition de l'entreprise faute de repreneurs ou faute de préparation suffisante des nouveaux dirigeants).

Vos rapporteurs ont également noté qu'il n'existait pas d'études sur l'impact territorial de l'absence de transmission. Si les économistes illustrent largement leurs propos sur la pérennité et la croissance de l'emploi à l'intérieur des entreprises transmises, aucun rapport n'inclut les emplois indirects perdus à l'occasion d'une entreprise fermée suite à un manque de repreneur ou suite à la vente d'un établissement décidée par l'acquéreur.

Au-delà du caractère relativement théorique –et parfois daté– de certaines études, vos rapporteurs ne peuvent que constater sur le terrain une réalité socio-économique indiscutable : la disparition de certaines entreprises –faute de repreneurs– pénalise l'emploi, le savoir-faire et la vitalité de nos territoires. Tels sont les véritables enjeux de la transmission.

<sup>1</sup> Par les salariés.

---

## 2. La préservation de l’emploi

Chaque année, 30 000 entreprises disparaissent annuellement, faute de repreneurs<sup>1</sup>. C’est donc bien plus de 30 000 emplois qui disparaissent chaque année de ce fait. Certes, une partie de ces entreprises connaissaient des difficultés économiques qui expliqueraient l’absence de reprise. Mais comme évoqué précédemment, le manque d’anticipation de la reprise explique en partie les difficultés économiques auxquelles font face certaines entreprises en recherche de repreneur.

Par ailleurs, toutes les disparitions sont loin d’être dues à la dure fatalité des cycles économiques. Ainsi, figurent également parmi les entreprises disparues des entreprises en bonne santé qui représentent un nombre non négligeable d’emplois : « Si la disparition concerne avant tout des PME mal classées en terme de risques, près de 14 % des entreprises disparues en 2012 avaient un risque jugé peu élevé (notes A ou B), soit un total de 644 PME. (...) En considérant que la part des entreprises considérées à tort comme disparues et non cédées est équivalente en 2011 et 2012, il apparaît que le nombre de PME en bonne santé qui ont disparu sans accident judiciaire ni reprise était donc de 335 unités en 2011 et 301 unités en 2012, correspondant respectivement à 7 556 salariés en 2011 et 13 300 salariés en 2012.<sup>2</sup>»

10 000 emplois par an supprimés faute de repreneurs apparaît ainsi comme un chiffre minimum qui ne prend en compte ni les emplois perdus faute d’anticipation du cédant, ni les emplois perdus indirectement. En effet, une entreprise sur un territoire génère –par sa seule présence- d’autres activités et d’autres emplois, notamment dans le secteur de l’artisanat et du commerce de proximité. **La transmission, bien plus qu’une simple question économique, apparaît ainsi comme un véritable enjeu social et territorial. Le maintien de l’emploi sur nos territoires passe nécessairement par une meilleure fluidité des transmissions d’entreprises.**

## 3. Le maintien du savoir-faire

« **Les entreprises familiales** centenaires se différencient des entreprises pluriactionnariales par leurs finalités, leur fonctionnement et leurs valeurs. Ces entreprises et leurs dirigeants estiment avoir **une responsabilité sociale avec comme objectifs prioritaires la pérennité de l’entreprise et la préservation de l’emploi.** (...) [Leurs] valeurs sont essentiellement **un savoir-faire**, l’image liée au nom, une capacité d’écoute

---

<sup>1</sup> Ce chiffre est à comparer aux 60 000 transmissions annuelles. Comme le rappelle, dans son rapport, la députée Fanny Dombre-Coste, la proportion d’entreprises disparues par rapport aux entreprises reprises diffère selon les secteurs, l’artisanat –secteur d’activité typique de nos communes rurales- se présentant vraisemblablement comme l’un des plus fragiles.

<sup>2</sup> Les carnets de BPCE L’Observatoire, La cession-transmission des PME, mars 2014.

---

aussi bien des clients (fidélités) que des salariés. Leur attachement géographique montre aussi qu'elles sont conscientes de leur rôle économique à l'échelle locale. »<sup>1</sup>

Cette vision de l'entreprise familiale est notamment partagée par Bpifrance, qui leur consacre une offre spécifique pour les accompagner, estimant que : « Résilientes, innovantes, orientées long terme, [Les PME et ETI familiales] ont tout pour relever le défi de la croissance et de la compétition internationale. »<sup>2</sup>

C'est ainsi tout un savoir-faire technologique français que ces entreprises défendent dans les différents territoires. Les parlementaires -comme l'ensemble des français- connaissent dans leurs territoires des entreprises centenaires qui transmettent de génération en génération un savoir-faire qui évolue et se modernise avec le temps. Et ce savoir-faire existe aussi bien dans le textile, dans la menuiserie, dans la mécanique ou l'agro-alimentaire que dans l'horlogerie ou même le travail de l'acier et de la visserie-boulonnerie, comme c'est le cas pour cette entreprise franc-comtoise : « Nous sommes assis sur une tradition technologique qui est celle du fil d'acier, qu'il s'agisse des hameçons ou de la visserie-boulonnerie, et si nous disparaissions, c'est un élément important de la technologie française qui disparaîtrait »<sup>3</sup>.

#### **4. La lutte contre la dévitalisation de nos territoires**

Vos rapporteurs ont pu regretter le faible nombre d'études se concentrant sur l'impact territorial de la cession/transmission d'entreprise. Ainsi, les projections sur les emplois menacés par la fermeture d'entreprises non reprises s'en tiennent bien souvent aux seuls emplois de ces dernières, oubliant les emplois induits qui disparaissent dans nos territoires. C'est une réalité bien connue des chambres de commerce et d'industrie : « En Bourgogne, une création d'entreprise permet de créer en moyenne un à cinq emplois, alors qu'une transmission ou une reprise génère en moyenne dix à vingt emplois. Dans cette région à forte proportion rurale, la pérennité d'une entreprise favorise le maintien de la population des actifs dans un village ».<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Synthèse de l'enquête publiée en janvier 2014 sur les entreprises familiales centenaires menée par « Entreprise Familiale Centenaire ® » et « BM&S ».

<sup>2</sup> Extrait de la plaquette d'information « Bpifrance Family ».

<sup>3</sup> Christophe Vieillard du groupe VMC à Morvillars cité par Cyrille Chevrillon dans *Les 100 000 familles - plaidoyer pour l'entreprise familiale*, p. 122.

<sup>4</sup> Audition de la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Bourgogne du 8 février 2006 citée par le rapport *Transmission, cession et reprise d'entreprise en Bourgogne* présenté par Mme Elisabeth Petitbon et M. Daniel Bigeard au Conseil économique et social de la région le 16 novembre 2006.



---

Les seuls chiffres disponibles semblent conforter l’idée selon laquelle la reprise est un enjeu majeur pour la sauvegarde du tissu social et économique de nos territoires. Une récente étude publiée par l’Institut supérieur des métiers<sup>1</sup> rappelle que :

- « une entreprise sur trois est artisanale ;
- 31 % des entreprises artisanales sont issues d’une transmission reprise.»

**Le nombre de reprises est en baisse constante depuis près de dix ans avec, dans certaines régions, une division pratiquement par deux du nombre de reprises entre 2008 et 2014.** C’est notamment le cas de régions fortement rurales où l’artisanat maintient l’activité de plusieurs villages et bourgs ruraux<sup>2</sup>. Si la crise est un facteur non négligeable de cette tendance, le manque d’anticipation et d’accompagnement des cédants est bien souvent l’explication principale de l’échec à trouver un repreneur. La même étude indique que, **sur 100 entrepreneurs individuels partant à la retraite, seuls 37 % trouvent un repreneur contre 55 % qui avouent n’avoir eu aucun projet de cession et 8 % dont les efforts ont échoué.**

L’enjeu dépasse le simple cadre économique pour devenir une **véritable problématique d’aménagement de nos territoires** comme le rappelle la Confédération des PME : « Les TPE-PME font le maillage territorial de notre économie. Leur disparition a donc un impact non négligeable sur beaucoup de territoires et notamment ruraux, mais pas seulement. Derrière ce sujet se pose une question d’aménagement des territoires. Les centres villes sont également touchés par ce problème. Nombre de commerces cessent en effet leur activité faute de repreneur et l’activité va s’établir en périphérie. <sup>3</sup>»

Cette difficulté, loin de s’atténuer, risque de prendre encore plus d’importance alors que toute une génération de dirigeants doit être remplacée ces dix prochaines années<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> *La transmission-reprise d’entreprises artisanales en chiffres, Institut supérieur des métiers, octobre 2016.*

<sup>2</sup> *En Bourgogne, le nombre de reprises dans les immatriculations d’entreprises artisanales est passé de 547 en 2005 à 239 en 2015. En région Pays de la Loire, le nombre est de seulement 722 reprises en 2014 contre 1345 en 2006.*

<sup>3</sup> *Extrait de la contribution écrite de la Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises (CGPME) devenue depuis la CPME.*

<sup>4</sup> *« Alors que la reprise apparaît statistiquement propice à une relance du potentiel de croissance de l’entreprise, le vieillissement en cours des dirigeants de PME fait courir un risque grandissant d’altération des performances économiques des PME. Si les PME dont le dirigeant a 66 ans et plus sont au nombre de 12 600 et représentent 780 000 emplois en 2010, leur poids semble appelé à croître en raison du décalage entre les reprises effectives et le potentiel de cessions. » Extrait de la synthèse de l’édition 2011 de BPCE L’Observatoire consacrée à la cession-transmission.*

---

### **C. DES STATISTIQUES A FIABILISER ET A PRECISER**

Du premier constat que nous venons d'établir, il ressort qu'il est nécessaire de disposer de chiffres sûrs et fiables en matière de transmission. Ces chiffres doivent comprendre l'ensemble des paramètres territoriaux pour dépasser les généralités économiques.

#### **1. Sécuriser la collecte de données fiables**

« Depuis que l'Insee a cessé de produire ses statistiques sur les reprises d'entreprises en 2006, il y a un réel manque de données fiables et détaillées régulièrement mises à jour. Par ailleurs, les baromètres existants excluent généralement les TPE »<sup>1</sup>.

La France rencontre une réelle difficulté depuis 2006 à disposer de statistiques fiables en matière de transmission. Or, il est difficile d'avoir une politique proactive en matière de reprise d'entreprise sans s'appuyer sur des chiffres et des outils incontestables. Vos rapporteurs ont même pu constater une certaine confusion parmi les spécialistes à la lecture des statistiques concernant les TPE, PME et ETI selon qu'elles concernaient les entreprises cédées ou les entreprises acheteuses ; la confusion entourait également la définition du périmètre étudié (fonds de commerce observés seulement, secteurs visés ou simples rachats de parts, etc.).

Sur la base de définitions claires et partagées, il serait nécessaire d'obtenir une meilleure information sur le nombre de cessions réalisées -ou non<sup>2</sup>- par année, par secteurs et par territoires.

**Votre délégation suggère de confier à l'INSEE une mission de collecte de données basées sur des définitions claires et pouvant servir de référence en matière de transmission d'entreprise (proposition n° 1)**

#### **2. Permettre une interprétation fiable et territorialisée de ces données**

Les rares études existantes sur l'impact des politiques publiques sur la reprise des entreprises mélangent des données provenant de plusieurs pays ou de plusieurs régions très différentes sans prendre en compte l'ensemble des externalités positives ou négatives au sein d'un territoire

---

<sup>1</sup> Extrait de la contribution écrite de la Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises (CGPME).

<sup>2</sup> Les statistiques doivent pouvoir également identifier les échecs, c'est-à-dire le nombre d'entreprises qui ont dû fermer, faute de repreneur.

donné<sup>1</sup>. Or, l’enjeu de la reprise d’un commerce, d’une exploitation ou d’une usine ne se limite nullement à la question du dynamisme économique ou des emplois concernés par son éventuelle fermeture : il concerne de manière plus large la vitalité de l’ensemble d’un bassin de vie avec son bourg-centre, son école, son bureau de poste, son boulanger... La fermeture d’un commerce à Paris ou dans toute autre capitale n’a qu’un impact relatif sur l’activité de la ville, alors que la fermeture d’une entreprise dans un village de l’Indre, du Cantal ou des Hautes-Alpes peut potentiellement mettre en danger l’avenir de nombreux emplois –publics et privés. La fermeture d’une usine provoque ainsi progressivement le départ des familles et menace à terme le maintien des services publics –écoles, maternités, gendarmerie... Dans certaines régions de France, la fermeture de certaines ETI aurait un impact sur un ou deux bassins d’emplois concernant jusqu’à trois départements ruraux<sup>2</sup>. Or, aucune statistique, aucune étude n’est disponible sur le sujet comme nous l’a confirmé en audition le Conseil d’analyse économique.

Il serait intéressant de pouvoir disposer d’études territorialisées qui évalueraient l’impact de la transmission d’une entreprise à l’échelle d’un territoire, sans se limiter au calcul des emplois directement concernés.

**Votre délégation propose d’affiner les données statistiques disponibles au niveau d’un territoire pour étudier l’impact de la transmission sur les emplois directs et indirects (Proposition n° 2)**

### 3. En conséquence, réformer les politiques publiques

Des définitions incertaines et des statistiques non fiables ne permettent pas d’éclairer l’action publique. En se fondant sur des statistiques et des définitions claires, l’action publique pourra être mieux éclairée pour proposer les solutions les plus adaptées afin de fluidifier les transmissions d’entreprises. Toutefois, gouvernement et parlement disposent d’ores et déjà de nombreux leviers qui peuvent être actionnés dès maintenant en faveur de la reprise d’entreprise. Vos rapporteurs les évoqueront tout au long de ce rapport. L’objectif est ici clairement de présenter des propositions concrètes issues du constat unanime que les personnes auditionnées ont établi.

---

<sup>1</sup> C’est notamment le cas de l’une des études les plus récentes abordant la transmission familiale qui, malgré quelques précautions, agrège en fait essentiellement le résultat de plusieurs pays : « Do private equity firms have better management practices ? » *American Economic Review*, Bloom et al. (2015).

<sup>2</sup> « Au-delà du secteur géographique, le type d’activité peut également influencer sur des bassins d’emplois. Il peut en effet être difficile pour certains salariés de se reconvertir quand des bassins très spécialisés subissent des fermetures... » Extrait de la contribution écrite de la CGPME.

---

Les données statistiques, une fois précisées, permettront d'affiner et de compléter ces propositions en ciblant des secteurs ou des territoires particuliers. Si le présent rapport se focalise essentiellement sur des propositions nationales, vos rapporteurs ont pleinement conscience de l'importance des politiques territorialisées en matière de reprise d'entreprise. Mais ces politiques ne pourront être identifiées, valorisées et évaluées pleinement qu'à la lumière de données elles-mêmes fiables, sectorisées et territorialisées. En ce sens, État, collectivités territoriales et entreprises doivent pouvoir avancer dans la même direction.

## CHAPITRE II - ANTICIPER, ACCOMPAGNER, FINANCER : TROIS ÉTAPES CLÉS POUR UNE TRANSMISSION RÉUSSIE

### A. ANTICIPER

#### 1. L'enjeu économique du vieillissement des dirigeants d'entreprise

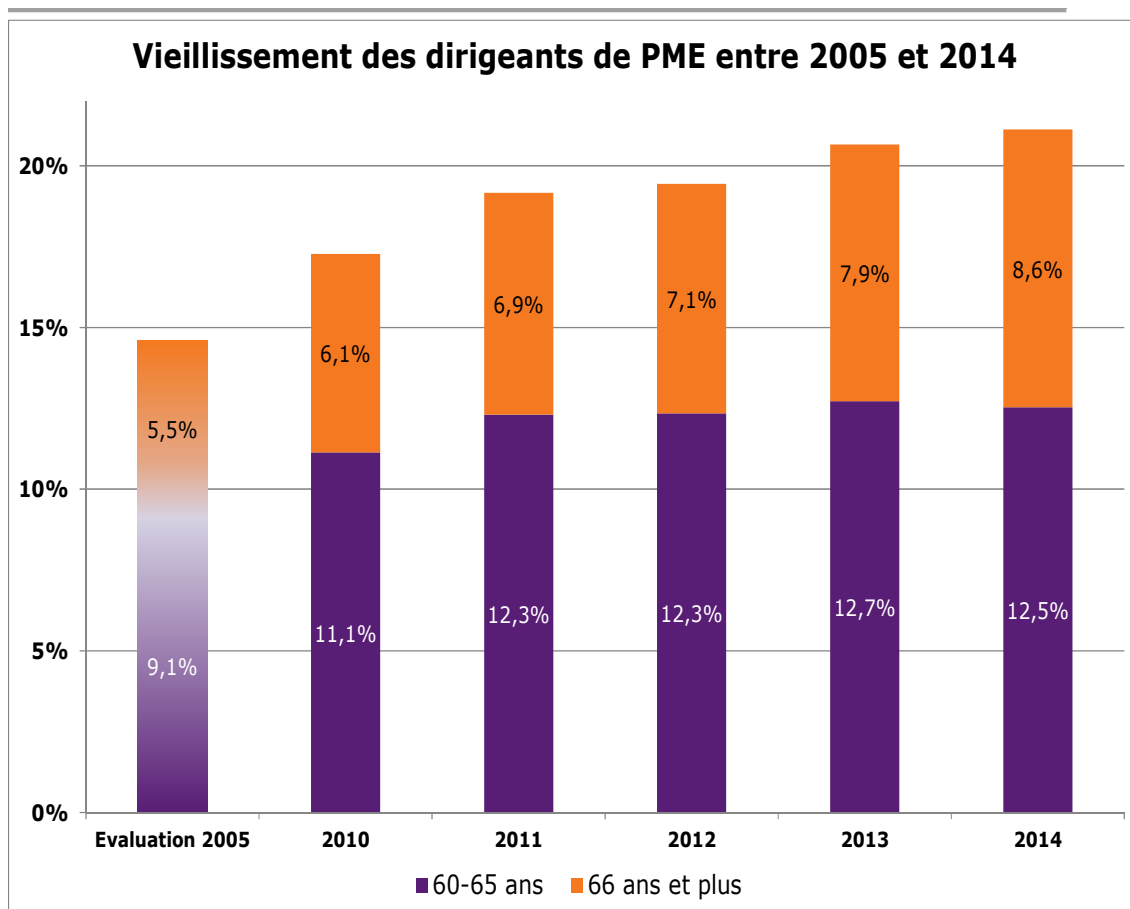
##### *a) Les dirigeants d'entreprise : le phénomène de vieillissement*

Plusieurs études ont montré le phénomène de vieillissement des chefs d'entreprise en France. Comme le rappelle Fanny Dombre-Coste dans son rapport<sup>1</sup> de juillet 2015, **près de 20 % des dirigeants de PME sont âgés de 60 ans ou plus, alors qu'ils étaient 13 % en 2000. La part des plus de 65 ans progresse également.**

Le schéma suivant, présenté par M. Tourdjman (directeur des études de BPCE L'Observatoire) aux rapporteurs, met en évidence le vieillissement des dirigeants de PME entre 2005 et 2014 :

---

<sup>1</sup> *Ibid.*



*Source : BPCE L'Observatoire – octobre 2016*

Lors de leur audition, les représentants du METI ont indiqué que **plus de 60 % des dirigeants d'ETI ont plus de 55 ans**. Dans le secteur artisanal, le constat est légèrement moins alarmant. Selon le rapport<sup>1</sup> d'octobre 2016 de l'institut supérieur des métiers (ISM), **52 % des transmissions d'entreprises artisanales interviennent avant les 55 ans du dirigeant**, 14 % entre 55 et 60 ans, 28 % entre 60 et 65 ans, et 6 % seulement au-delà de 65 ans. Selon les chiffres recueillis en région Auvergne-Rhône-Alpes, 45 % des décisions de cessions sont motivées par le départ à la retraite : c'est la première raison, bien avant le changement d'activité qui constitue la seconde motivation à hauteur de 22 %.

D'après l'observatoire économique régional de la CCI Paris-Ile-de-France<sup>2</sup>, près d'une entreprise francilienne sur trois (32 %) est dirigée par un chef d'entreprise âgé de 55 ans ou plus. Potentiellement, ce sont donc 271 200 entreprises de moins de 50 salariés qui sont ou vont être concernées à court ou moyen terme par la problématique du changement de dirigeant. Environ un tiers de ces entreprises emploient un ou plusieurs salariés, les

<sup>1</sup> La transmission-reprise d'entreprises artisanales en chiffres, ISM, octobre 2016.

<sup>2</sup> Cf affiches parisiennes du 9 août 2016.

---

petites structures étant les plus nombreuses : 27 % (soit 73 224 entreprises) emploient 1 à 9 salariés et 5 % (soit 13 560 entreprises) entre 10 et 49 salariés. 71 % des 271 200 entreprises concernées ont une activité de service.

En région Centre-Val de Loire, la chambre régionale d'agriculture alerte sur les difficultés de renouvellement des générations, en rappelant que plus de 25 % des exploitants sont âgés de 55 ans et plus. 50 % d'entre eux sont dans l'incertitude de la transmission de leur exploitation et n'ont pas encore identifié d'éventuel successeur. « La sensibilisation des futurs cédants et des propriétaires bailleurs à l'anticipation de la cessation d'activité est essentielle pour maintenir une dynamique favorable »<sup>1</sup>.

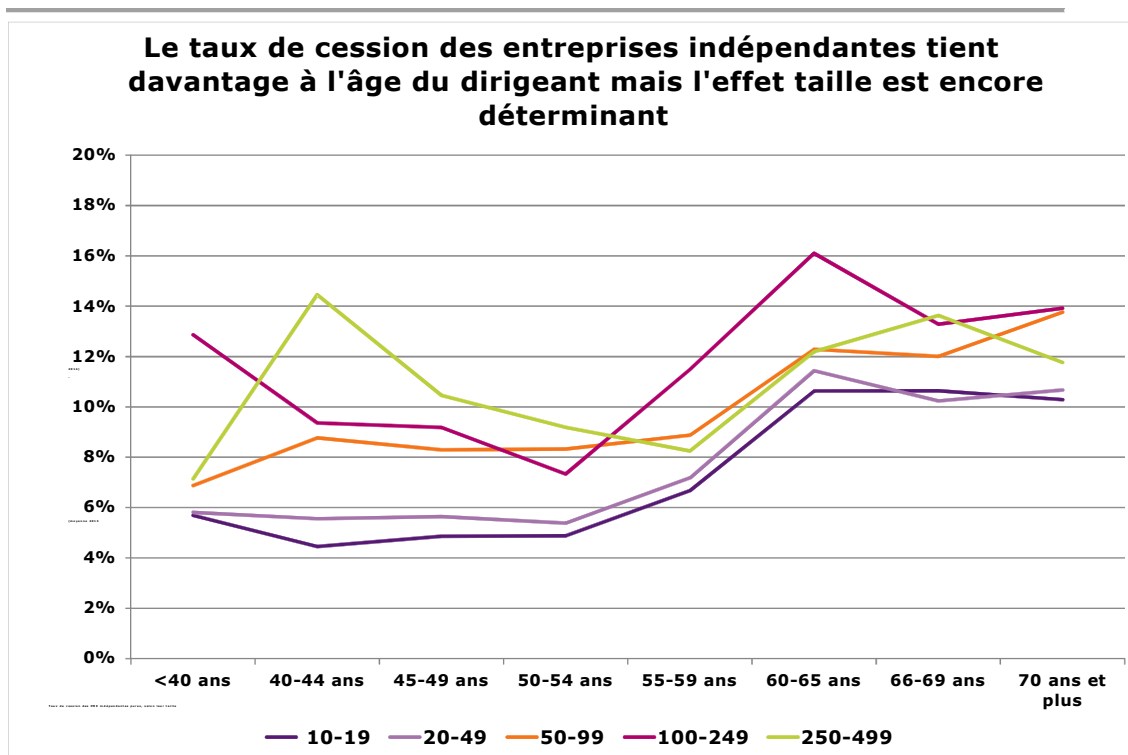
Ces deux derniers exemples illustrent la diversité des régions et des secteurs concernés par le vieillissement des dirigeants d'entreprise. Cependant le risque est plus fort pour les régions dans lesquelles le taux de transmission est plus faible, et donc où le dynamisme économique est moindre puisque moins d'entreprises survivent au départ du chef d'entreprise. En outre, il existe un phénomène de captation des entreprises et de déplacement des centres de décision : l'Île-de-France, la Basse-Normandie ou le Limousin captent par croissance externe plus de sièges de PME qu'elles n'en perdent, tandis que la région PACA, la Lorraine et la Bourgogne subissent des pertes de centres de décision avec peu de contrepartie en croissance externe<sup>2</sup>.

Pour Alain Tourdjman, directeur des études de BPCE L'Observatoire, les cessions des PME et ETI indépendantes tiennent encore davantage à l'âge du dirigeant, même si la taille de l'entreprise produit également un effet, comme le montre le schéma ci-dessous (les cessions augmentent avec la taille).

---

<sup>1</sup> *Chambres d'agriculture*, n° 1057, novembre 2016, p. 19.

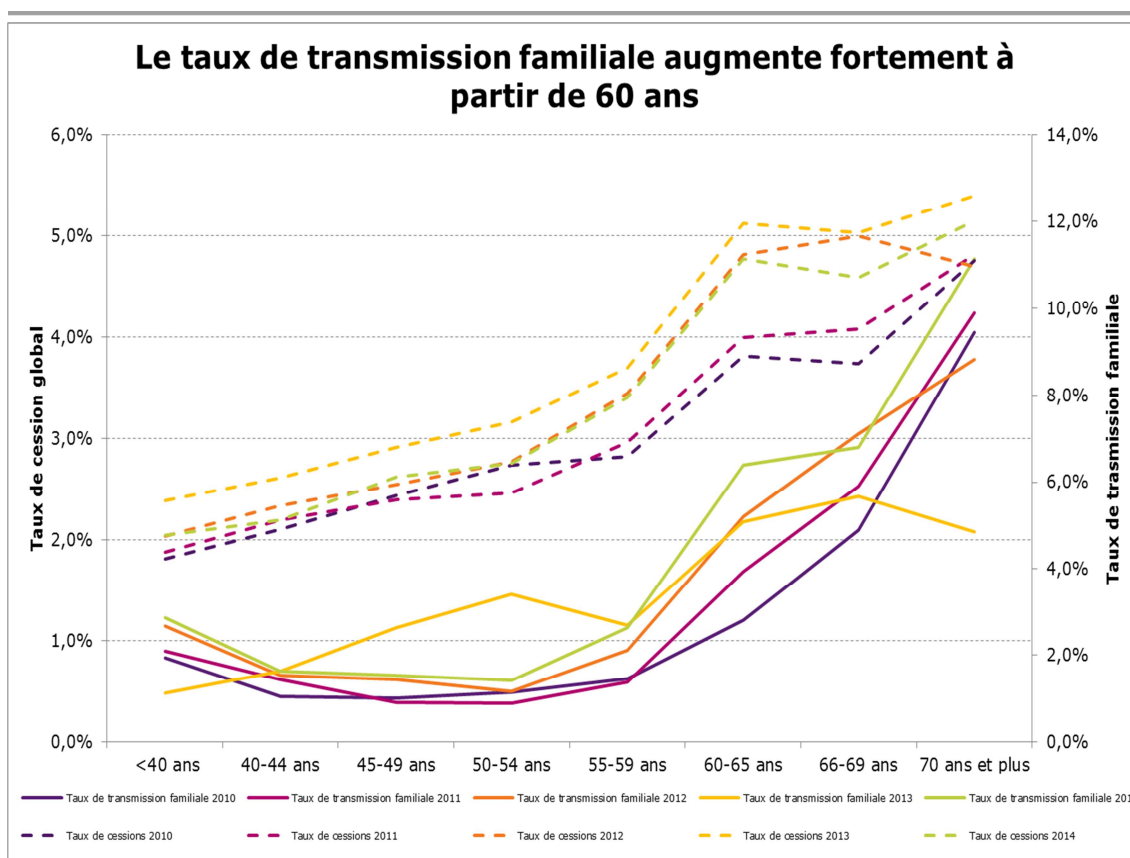
<sup>2</sup> *BPCE L'Observatoire, Mesure et enjeux de la cession-transmission des PME & ETI en France*, octobre 2016.



*Source : BPCE L'Observatoire – octobre 2016*

Toujours selon Alain Tourdjman, **l'âge est le facteur déterminant pour les transmissions familiales : leur taux augmente fortement à partir de 60 ans** (cf. schéma ci-dessous), et cette tendance se confirme chaque année depuis 2010. Si l'âge est déterminant, il s'exprime différemment suivant le secteur (la transmission familiale est beaucoup plus forte dans l'industrie ou le commerce de détail que dans les services ou l'immobilier). Comme le signalaient les représentants du patronat auditionnés par vos rapporteurs, ce phénomène caractérisant la transmission familiale est à rapprocher de l'augmentation de l'âge des parents à la naissance des enfants ainsi que de l'allongement de la durée des études : les dirigeants doivent attendre plus longtemps pour que leurs enfants soient en âge de travailler et suffisamment formés pour prendre leur succession à la tête de l'entreprise.





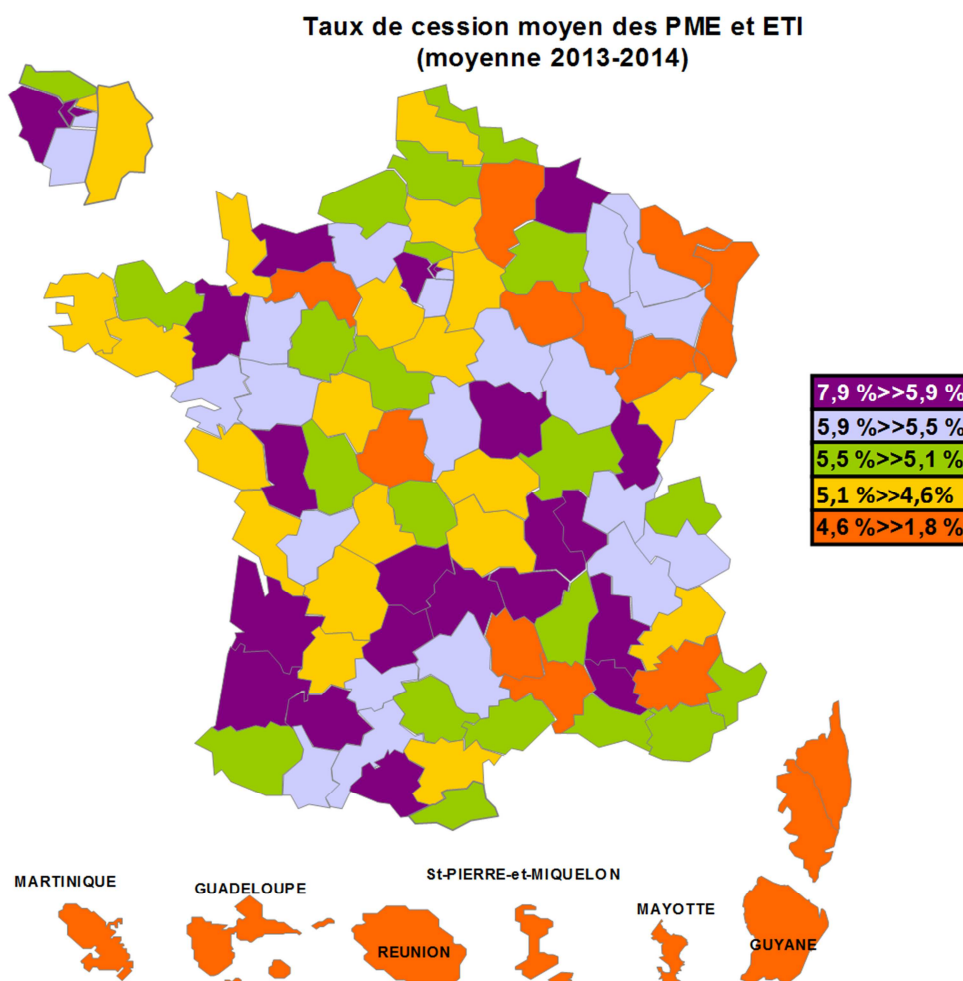
*Source : BPCE L'Observatoire – octobre 2016*

Selon le rapport de Mme Fanny Dombre-Coste, citant une étude de 2014, BPCE l'Observatoire notait que la cession des 170 000 TPE et des 15 000 PME et ETI susceptibles d'être transmises en raison de l'âge avancé de leur dirigeant pourrait contribuer au maintien de 750 000 emplois et que des reprises organisées de manière précoce pourraient permettre de créer 150 000 emplois supplémentaires.

Ces différents éléments montrent que **de très nombreuses entreprises vont, en raison de l'âge du dirigeant, être en situation de transmission potentielle dans les prochaines années**. La préparation de cette transmission, et donc du devenir de l'entreprise après le départ de chaque dirigeant, constitue bien un enjeu majeur en termes d'emplois : l'échec de la reprise sera synonyme de chômage, ce qui peut être fatal pour certaines régions.

Le constat est fortement inquiétant dans le domaine agricole. Pour l'APCA (assemblée permanente des chambres d'agriculture) : « nous ne pouvons que faire nôtre le fait que des secteurs et des territoires sont plus particulièrement concernés par la faiblesse de la transmission, et que les dirigeants âgés (ils sont nombreux dans le secteur agricole) sont particulièrement exposés à la difficulté de céder leur entreprise. »

Comme cela a été rappelé dans un précédent chapitre, des entreprises qui disparaissent sont souvent le prélude à la désertification. À ce titre, il faut savoir que plus de la moitié des transactions de fonds de commerce sont concentrées sur 5 régions : Île-de-France, Rhône-Alpes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Bretagne et Aquitaine.



*Source : BPCE L'Observatoire – octobre 2016*

**Aider les dirigeants à anticiper la transmission de leur entreprise est donc tout simplement un enjeu de vitalité, voire de survie, pour de nombreux territoires.**

*b) La jeunesse des dirigeants, un gage de dynamisme économique*

Dans son rapport précité, Fanny Dombre-Coste mentionne la corrélation positive entre dynamisme du taux de cession dans les territoires, dynamisme du tissu économique et jeunesse des dirigeants : « les départements actifs en termes de transmission sont également ceux où le profil des dirigeants est plus jeune que la moyenne nationale (Hauts-de-

---

Seine, Rhône, Calvados, etc.) A contrario, **de nombreux départements où la population des dirigeants est particulièrement âgée (Aude, Haute-Corse, Indre, Lozère...)** enregistrent des taux de transmission réduits, accentuant le vieillissement engagé du tissu productif ». Auditionnée par vos rapporteurs, la députée s'inquiète de ce phénomène pour nos territoires : « Si l'on n'y prend pas garde, on aura rapidement des territoires entiers désertifiés ».

D'après les représentants du Conseil d'analyse économique (CAE), il peut être utile que la transmission intervienne en phase de croissance de l'entreprise, ce qui correspond rarement à la fin de carrière d'un dirigeant. « Aussi la cession en milieu de carrière serait-elle souvent plus pertinente pour le devenir des entreprises et de l'emploi ».

**La direction générale du Trésor a souligné une baisse des indicateurs de performance corrélée au vieillissement du dirigeant de l'entreprise.**

Pour l'APCMA<sup>1</sup>, « beaucoup d'artisans estiment qu'à partir de 55 ans il ne faut plus investir. Le matériel devient alors rapidement obsolète et freine la transmission de ces entreprises artisanales ».

Pour BPCE L'observatoire, « **la rentabilité économique et la rentabilité financière décroissent nettement dès que le principal dirigeant est âgé de plus de 60 ans.** Ce phénomène est beaucoup plus marqué pour les PME de 10 à 19 salariés et de 20 à 49 salariés. Deux explications conjointes semblent s'imposer : le recul relativement violent de la productivité de l'actif engagé pour celles dont le dirigeant a plus de 60 ans et la décroissance continue du taux d'endettement financier avec l'âge. **À mesure qu'ils vieillissent, les managers-actionnaires principaux des PME indépendantes de moins de 50 salariés ou appartenant à un petit groupe ont donc bien tendance à renforcer leurs fonds propres et à réduire leur endettement financier au détriment du développement de leur chiffre d'affaires et de leur rentabilité économique et financière, avant une cession éventuelle.** »

L'accentuation du vieillissement, démontrée plus haut par BPCE L'Observatoire, **constitue un double risque pour le tissu productif : un risque d'excès d'offre à terme, et, surtout, un risque de ralentissement de la croissance et des investissements.** Il a été rappelé au cours de nombreuses auditions qu'au-delà de 55 ans, les dirigeants de PME ont de plus en plus tendance à privilégier la viabilité à la croissance, et que **70 % des cédants à court terme préfèrent « stabiliser et consolider l'entreprise » plutôt « qu'engager des investissements pour la développer ».**

---

<sup>1</sup> Assemblée parlementaire des chambres des métiers et de l'artisanat.

---

## 2. L'anticipation, gage de réussite de la transmission

### a) L'écueil de l'absence de préparation

Le manque d'anticipation constitue l'un des trois principaux freins à la transmission d'entreprise, avec l'instabilité de la législation fiscale et l'insuffisante simplification, selon l'association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires).

Pour l'APCMA, « **bon nombre d'entreprises viables ferment leurs portes faute d'anticipation de la part du chef d'entreprise. La notion d'anticipation est primordiale pour assurer une transmission et une reprise dans de bonnes conditions.** Il faut mettre en place des dispositifs attrayants afin de sensibiliser les chefs d'entreprises et de leur faire prendre conscience de tout l'intérêt qu'ils ont à préparer bien en amont la cession de leur entreprise. »

**Le dynamisme économique des territoires et la sauvegarde de l'emploi dépendent donc d'une bonne anticipation de la transmission d'entreprise. Car le dirigeant qui n'aura pas suffisamment préparé son départ et la reprise de son entreprise ne trouvera pas aisément de repreneur.**

Plusieurs raisons expliquent le manque d'anticipation des dirigeants. Parmi les arguments évoqués devant vos rapporteurs figure le manque de temps pour appréhender les conditions de transmission, définies dans des termes très complexes : « Tout ce travail de préparation est chronophage et hors exploitation de l'entreprise. Devant une telle complexité, on baisse vite les bras ». Le cadre fiscal français, non incitatif, pousse également les dirigeants à rester à la tête de leur entreprise, afin d'échapper le plus longtemps possible à la taxation de la plus-value de cession et pour beaucoup au paiement de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF). Autre raison régulièrement rappelée : le frein psychologique du chef d'entreprise qui s'est investi sans compter dans son projet entrepreneurial et qui envisage difficilement de « passer la main ».

Comme le rappelle la CCI Paris-Ile-de-France<sup>1</sup>, « **la transmission est complexe aussi du point de vue de la psychologie du chef d'entreprise. Pour lui, la cession de son entreprise s'apparente à une « petite mort** », et nombreux sont ceux qui attendent le dernier moment pour passer la main alors qu'au contraire, une transmission réussie suppose une préparation de plusieurs années. » Comme le disait un chef d'entreprise à propos de la transition vers le repreneur : « Avant le mariage, il faut des fiançailles les plus longues possibles ».

---

<sup>1</sup> Communiqué du 19 novembre 2015.

---

*b) La transmission : un processus très long*

Les personnes auditionnées ont toutes, sans exception, souligné l'importance d'une bonne anticipation pour réussir une transmission d'entreprise, quelle que soit sa forme. Ainsi, plusieurs fois a-t-il été répété à vos rapporteurs que **la transmission se prépare au plus tard 5 ans avant la cession, et idéalement 10 ans en amont si le dirigeant veut avoir le temps de définir ses priorités** (maintenir l'entreprise dans la famille, assurer le maintien des emplois, valoriser au mieux l'entreprise avant cession, etc.) **et la stratégie qui en découle** (former les éventuels repreneurs en interne, réaliser les investissements les plus pertinents, etc.).

En outre, une fois la décision de la transmission prise, **la procédure prend entre 14 et 18 mois au minimum.**

Plusieurs étapes sont à prendre en compte, comme le rappelle l'association CRA (Cédants et Repreneurs d'affaires) dans son guide<sup>1</sup> de la transmission d'entreprise dans le cas d'une vente :

- Phase de mise en ordre des comptes et de la structure (1 à 2 ans) ;
- Phase des dossiers de présentation et d'évaluation (1 à 3 mois) ;
- Phase de rencontre des candidats à la reprise (6 à 12 mois).

La transmission d'entreprise s'anticipe donc très en amont. Pourtant, tous les acteurs constatent un défaut de préparation sur le terrain.

### **3. Inciter l'anticipation : une urgence pour tous les acteurs de la transmission**

Plusieurs points de vue ont été exprimés au cours des auditions sur la manière de réunir les conditions propices à une meilleure anticipation. Certains ont ainsi estimé que les incitations fiscales n'étaient pas déterminantes pour les dirigeants (surtout pour les TPE) et que l'essentiel de l'action publique devrait viser à mieux communiquer sur le sujet de la transmission et à mieux informer sur les étapes indispensables pour la préparer. Cette politique d'accompagnement est développée dans le chapitre suivant du présent rapport.

D'autres experts de la transmission d'entreprise ont identifié certains dispositifs dont la modification pourrait contribuer à une meilleure anticipation de la part des dirigeants. Trois propositions découlent ainsi de ces suggestions recueillies par vos rapporteurs.

---

<sup>1</sup> « Transmettre ou reprendre une entreprise », guide pratique 2016.

---

*a) Le diagnostic : une étape à faciliter*

Comme cela a été évoqué plus haut, **la phase de diagnostic est essentielle pour le dirigeant** car elle lui permet d'avoir une meilleure visibilité à la fois de l'état de son entreprise et des possibilités qui peuvent s'offrir à lui après son départ.

**Le diagnostic doit pouvoir s'appuyer sur les conseils de professionnels de la transmission** (expert-comptable, avocat, notaire, etc.) qui vont devoir aborder une multitude de problématiques ne pouvant être appréhendées de manière indépendante : valeur des actifs de l'entreprise, conditions de départ à la retraite du chef d'entreprise, patrimoine à la fois professionnel et personnel du dirigeant, etc. **Cet accompagnement s'avère indispensable pour permettre au dirigeant d'anticiper correctement la transmission de son entreprise.**

**Les frais de conseils pour établir ce diagnostic représentent une charge importante pour bon nombre de chefs d'entreprise. Aussi leur déductibilité conditionne fortement la décision du dirigeant de se lancer dans cette phase de diagnostic préalable à la transmission.** Or la position de l'administration fiscale peut conduire à un refus de déductibilité de certains frais.

La direction de la législation fiscale a rappelé que le droit commun s'appliquait en la matière : **sont déductibles<sup>1</sup> les frais engagés dans l'intérêt de l'entreprise.**

La difficulté signalée par plusieurs chefs d'entreprise vient, d'après leur expérience, des cas particuliers où les frais seraient engagés non pas par l'entreprise elle-même (dans son intérêt), mais par son propriétaire/actionnaire en vue d'une cession de ses parts (dans son propre intérêt), auquel cas ces frais ne seraient pas déductibles. Pourtant le dirigeant qui établit un diagnostic va devoir traiter la question de son patrimoine en mélangeant à fois la question de son patrimoine professionnel et celle de son patrimoine personnel, les deux étant liés dans la perspective de la cession de l'entreprise.

En outre, les champs couverts par les diagnostics ne sont pas pris en compte de la même façon selon le degré d'anticipation. Les témoignages recueillis ont ainsi souligné l'exemple de l'anticipation de la liquidation des droits à la retraite et la possibilité de déduire les frais afférents de l'impôt sur le revenu. Certains dirigeants ont découvert qu'en demandant un diagnostic très en amont sur ce sujet, les frais étaient considérés comme des frais de conseil, donc ne pouvant être regardés comme directement liés à l'acquisition ou la conservation du revenu : ces frais ne sont alors pas considérés comme déductibles. En revanche, lorsque l'accompagnement vise

---

<sup>1</sup> De l'impôt sur les sociétés ou de l'impôt sur le revenu, en fonction du régime des dirigeants concernés.

à aider dans les démarches afin d'obtenir des droits à pension et donc un maintien du revenu, ce sont alors des frais dits d'assistance, considérés comme déductibles.

La position de l'administration fiscale ne favorise ainsi pas systématiquement l'anticipation de la transmission, dans la mesure où elle ne permet pas toujours de déduire les frais engagés pour établir le diagnostic préalable.

**Votre délégation souhaite favoriser un meilleur accompagnement des cédants pour promouvoir l'anticipation de la transmission, notamment en facilitant la déductibilité des frais de diagnostic (proposition n° 3)**

*b) L'abattement en cas de donation : un levier pour favoriser l'anticipation*

L'article 790 du code général des impôts prévoit un abattement lié à l'âge du dirigeant :

- Les donations en pleine propriété des parts ou actions d'une société ayant une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale qui réunissent les conditions énumérées à l'article 787 B bénéficient, sur les droits liquidés en application des articles 777 et suivants, d'une **réduction de 50 % lorsque le donateur est âgé de moins de soixante-dix ans.**
- Les donations en pleine propriété de la totalité ou d'une quote-part indivise de l'ensemble des biens meubles et immeubles, corporels ou incorporels, affectés à l'exploitation d'une entreprise individuelle ayant une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale qui réunissent les conditions énumérées à l'article 787 C bénéficient, sur les droits liquidés en application des articles 777 et suivants, d'une **réduction de 50 % lorsque le donateur est âgé de moins de soixante-dix ans.**

Plusieurs experts de la transmission ont fait remarquer à vos rapporteurs que cette disposition était relativement peu incitative car le seuil de 70 ans n'encourage guère une transmission anticipée. Comme cela a été rappelé plus haut, la dynamique économique d'une entreprise décline dès que son dirigeant est âgé de plus de 60 ans. Pourtant, l'allongement de la durée de vie et le caractère tardif des transmissions familiales ne peuvent être éludés. Aussi ce dispositif fiscal doit-il pouvoir être amélioré en termes d'anticipation sans pénaliser de manière trop importante les dirigeants ayant près de 70 ans. C'est ce qu'ont proposé vos rapporteurs en prévoyant un nouveau seuil d'abattement :

- un abattement à hauteur de 60 % lorsque le donateur est âgé de moins de 65 ans ;

---

- un abattement à hauteur de 40 % lorsque le donateur a entre 65 et 70 ans.

Cette modification aurait le mérite d'inciter à une transmission (via la donation) plus précoce, tout en maintenant un abattement raisonnable (40 % au lieu de 50 %) entre 65 et 70 ans.

**Votre délégation propose de créer, à l'article 790 du code général des impôts, un nouveau seuil à 65 ans en dessous duquel s'applique un taux d'abattement de 60 % des droits liquidés, le taux de 40 % s'appliquant lorsque le donateur a entre 65 et 70 ans (Proposition n° 4)**

*c) Moderniser la location-gérance : une alternative intéressante*

**La location-gérance<sup>1</sup> a régulièrement été citée comme un dispositif intéressant pour préparer « en douceur » la transmission d'entreprise.** En effet, lorsque le cédant n'est pas certain de vouloir vendre ou bien n'est pas sûr d'avoir trouvé le bon repreneur, il peut avoir recours à cette possibilité qui lui offre le temps nécessaire pour prendre sa décision.

Le contrat de location-gérance, également nommé dans la pratique "gérance libre", permet au propriétaire d'un fonds de commerce ou d'un établissement artisanal de concéder à une personne, le locataire-gérant, le droit d'exploiter librement ce fonds à ses risques et périls, moyennant le paiement d'une redevance. **L'intérêt est double :**

- pour le propriétaire du fonds : la location-gérance lui permet de conserver la propriété de son fonds, d'en maintenir l'exploitation et de s'assurer un revenu grâce à la perception des redevances ;
- pour le locataire-gérant : cette formule lui permet d'être "à son compte" sans avoir à investir immédiatement dans l'achat des éléments parfois onéreux d'un fonds (clientèle, droit au bail, brevet, matériels, licences, etc.). Elle lui permet également d'apprécier la viabilité de l'entreprise qu'il envisage, le cas échéant, de reprendre.

---

1

[https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do;jsessionid=30DF137D3857A6ADBB2CA5F54E7E190F.tpdila17v\\_1?idSectionTA=LEGISCTA000006146039&cidTexte=LEGITEXT000005634379&dateTexte=20170227](https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do;jsessionid=30DF137D3857A6ADBB2CA5F54E7E190F.tpdila17v_1?idSectionTA=LEGISCTA000006146039&cidTexte=LEGITEXT000005634379&dateTexte=20170227)



### Le cas de la location-gérance

L'installation sous forme de location-gérance est un cas très particulier que l'on peut rattacher ou non au champ de la transmission d'entreprise, de manière conventionnelle. En effet, d'après le code du commerce (L.144-1), la location-gérance est le contrat par lequel le propriétaire ou l'exploitant d'un fonds de commerce ou artisanal « en concède [...] la location à un gérant qui l'exploite à ses risques et périls », généralement moyennant le paiement d'une redevance. La question du rattachement de la location-gérance à la transmission d'entreprise est donc délicate. Si la location-gérance peut être rattachée aux transmissions, notamment parce qu'il peut exister des clauses prévoyant la cession, à terme, du fonds au locataire, et que le temps de location-gérance peut être assimilé à une « période d'essai » dans le cadre d'une future transmission effective, la propriété n'est cependant pas cédée et le bailleur peut résilier le contrat le liant à son locataire-gérant, celui-ci pouvant d'ailleurs n'avoir aucune envie de reprendre formellement l'affaire dont il s'occupe.

Dans les enquêtes conduites par TMO Régions<sup>1</sup>, les locations-gérances étaient identifiées et intégrées au nombre total de transmissions recensées dans ces régions, mais elles n'étaient plus prises en compte dans la suite des études concernant l'analyse économique et statistique. Ainsi, sur 848 transmissions en Haute-Savoie en 2008, 23 % (18 % en 2012) étaient des locations-gérances ; en Auvergne et dans le Nord-Pas-de-Calais, ces parts étaient, respectivement, de 7 % et de 13 % (pour 1 304 et 1 800 transmissions totales). On a donc une part assez significative de locations-gérances dans l'ensemble des transmissions, entre un peu moins de 10 % et un peu plus de 20 %, à supposer que l'on intègre cette catégorie dans les transmissions. Il est en tout cas clair, pour la seule question du financement qui nous intéresse dans ce rapport, que l'installation en location-gérance ne pose pas de problème d'accès au financement dans la mesure où il n'y a ni fonds de commerce ni parts sociales à racheter au cédant. La question peut se poser, à terme, pour le locataire-gérant lorsque celui-ci souhaite racheter le fonds de commerce, mais pas au moment de l'entrée en location gérance. (...)

*Source : Observatoire du financement des entreprises*

Deux éléments de modernisation de ce dispositif ont été évoqués lors des auditions afin de le rendre plus attractif, et donc de faciliter cette forme de « période d'essai » de la transmission.

Le premier concerne la responsabilité solidaire. En effet, jusqu'alors, le loueur d'un fonds de commerce était solidairement responsable des dettes de son locataire-gérant jusqu'à la publication du contrat de location-gérance et pendant un délai de six mois à compter de cette publication. Vos rapporteurs saluent la réforme opérée sur ce point par la loi n° 2016-1691 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique, du 9 décembre 2016, dite « sapin II ». Le délai de six mois a ainsi été supprimé et la solidarité n'est maintenue que jusqu'à la

---

<sup>1</sup> Société d'étude.

---

publication du contrat de location gérance dans un journal d'annonces légales, soit 15 jours maximum à compter de sa conclusion.

Le second, qui figure dans le rapport<sup>1</sup> précité de Mme Fanny Dombre-Coste, concerne l'exonération fiscale des plus-values de cession. En application de l'article 238 *quindecies* du code général des impôts, l'éligibilité à ce régime d'exonération n'est possible, au moment de la vente, que si cette dernière s'effectue au profit du locataire et que si l'activité a été exercée depuis au moins 5 ans, avant la mise en location-gérance. Bon nombre de commerces peuvent être concernés par cette disposition, et la contrainte d'une durée de 5 ans peut faire échouer la transmission au locataire-gérant, dès lors que la pression fiscale devient trop importante pour le cédant devant pourtant se séparer de son entreprise. Si une telle condition de durée doit exister, elle doit être fortement diminuée.

**Votre délégation propose de moderniser le dispositif de la location-gérance, notamment en réduisant le délai -aujourd'hui de 5 ans - auquel est conditionnée l'exonération fiscale de la plus-value en cas de vente au locataire-gérant (proposition n° 5)**

## **B. ACCOMPAGNER**

L'information des cédants ou des repreneurs constitue un défi pour la transmission d'entreprise en France. Les besoins sont exprimés à tous niveaux : information des futurs entrepreneurs sur l'intérêt économique de la reprise d'entreprise, information des dirigeants en amont de la transmission pour les aider à préparer les conditions d'une cession réussie, information des cédants sur le cadre juridique de la transmission, information des repreneurs sur les opportunités dans les territoires, etc.

Si certains de ces aspects relèvent de l'information pure et simple, d'autres s'ancrent plutôt dans une dynamique d'accompagnement.

### **1. L'information : une clé de réussite essentielle de la transmission d'entreprise**

Plusieurs niveaux d'information doivent être appréhendés pour répondre aux besoins exprimés devant vos rapporteurs.

Le premier concerne les futurs chefs d'entreprise, dont la formation initiale ne semble aujourd'hui valoriser que la création d'entreprise, alors que celle-ci est bien plus risquée. En effet, tous les experts auditionnés ont

---

<sup>1</sup> Proposition n° 24. Elle propose notamment de supprimer la condition de transmission au locataire.

---

confirmé un taux de survie<sup>1</sup> plus élevé pour les entreprises reprises que pour les entreprises créées. Comme le rappelait M. Cyril André<sup>2</sup>, journaliste économique, rédacteur en chef du magazine *Repreneur* et du site « cession-entreprise.com », « **avec un taux de survie à 5 ans généralement situé entre 70 et 80 %, les reprises apparaissent nettement plus pérennes à cet horizon que les créations. En effet, selon une étude que vient de publier l’Insee, seulement 50 % des créations passent le cap des cinq premières années** ».

Un professeur de l’université Paris-Dauphine a confirmé ce paradoxe constaté dans les formations à l’entrepreneuriat : seule la création d’entreprise y est valorisée. En outre, certains témoignages ont dressé le même constat dans les offres de formation professionnelle, en mettant ce phénomène en relation avec l’existence de très nombreuses aides à la création d’entreprise.

**Votre délégation demande que les démarches de promotion de l’entrepreneuriat (cursus universitaires, écoles de commerce, apprentissage, dispositifs locaux et nationaux) soient désormais davantage orientées vers la reprise d’entreprise (Proposition n° 6)**

L’information concerne également l’environnement économique et le public des chefs d’entreprise en général. Vos rapporteurs notent le progrès intervenu à la suite de la publication du rapport de leur collègue députée Fanny Dombre-Coste : le ministre chargé de l’économie et la secrétaire d’État chargée du commerce, de l’artisanat, de la consommation et de l’économie sociale et solidaire ont réuni le 5 novembre 2015 le premier **comité de pilotage « Transmission et reprise d’entreprises »**. Il réunit l’Association des Régions de France (ARF), des représentants des réseaux d’accompagnement, des chambres consulaires, des organisations professionnelles, Pôle emploi, les financeurs ou encore l’Agence France Entrepreneur (AFE). Six chantiers, coordonnés par la direction générale des entreprises, ont fait l’objet de travaux concertés aux échelles nationale et régionale, avec l’ensemble des parties prenantes.

Le Gouvernement a notamment mis en place une **semaine de la transmission-reprise d’entreprise**, dont la dernière édition s’est tenue du 14 au 21 novembre 2016. Cette semaine de sensibilisation vise à promouvoir la transmission d’entreprise autour de rencontres de terrain et de débats organisés avec les réseaux partenaires (CCI, APCMA, etc.) et les chefs d’entreprise.

---

<sup>1</sup> Exemple d’étude le démontrant : étude de l’Insee Aquitaine, de novembre 2007, sur les entreprises aquitaines : « trois ans après leur création, 65 % des entreprises créées et 77 % des entreprises reprises poursuivent leur activité ».

<sup>2</sup> Article du 12 avril 2013 « Les reprises nettement plus pérennes que les créations ».

Toutefois les échos des chefs d'entreprise en région montrent que la déclinaison de cet événement est encore trop « urbaine » et que les régions plus rurales ne sont pas encore suffisamment associées. Plusieurs chefs d'entreprise en région n'avaient manifestement pas entendu parler de cet événement alors que les dirigeants d'Ile-de-France, par exemple, avaient effectivement été alertés.

**Votre délégation souhaite renforcer la déclinaison locale de la semaine de la transmission-reprise organisée par le ministère de l'économie et des finances (Proposition n° 7)**

## **2. Les réseaux d'accompagnement : un renforcement indispensable dans tous les territoires**

### *a) L'utilité de l'accompagnement*

**L'information indispensable concerne également les textes applicables pour mener à bien une transmission. Ils sont nombreux et complexes :** tous les dirigeants entendus ont regretté cette complexité -au premier rang de laquelle figure le code général des impôts- qui rend difficile l'appréhension d'un projet de cession ou de reprise.

Outre la lisibilité des textes, c'est **l'évaluation de l'entreprise** à céder qui constitue un deuxième obstacle à la transmission. Comme le rappelait M. Thierry Giami, président de l'Observatoire du financement des entreprises par le marché, « il n'existe pas de marché de référence permettant d'évaluer une entreprise, sauf pour les entreprises cotées. Cédant et acquéreur dépendent donc de l'évaluation du tiers qui va financer la cession. » Tous les experts de la transmission ont souligné l'importance des conseils et de l'accompagnement en amont que peuvent apporter les professionnels tels que les avocats, experts comptables, notaires, mais également les associations d'aide à la transmission ou encore les chambres consulaires. Leur intervention paraît essentielle pour accompagner tant le futur cédant dans sa démarche et l'aider à évaluer les conditions d'une cession, que le futur acquéreur qui aura besoin de conseils éclairés pour se sentir en confiance dans son projet de reprise.

Le schéma ci-dessous montre le cheminement des deux parties à la transmission.



Dans une étude<sup>1</sup> de 2007 déjà, deux économistes soulignaient l'obstacle à la transmission que constitue l'asymétrie d'information entre cédant et repreneur. Ils y montraient les avantages de l'audit permettant d'accompagner la transmission « L'audit apporte une solution en garantissant aux repreneurs la qualité de l'information, en particulier prévisionnelle, fournie par le cédant (...) Cependant, en pratique, la réalisation d'un audit reste limitée du fait de son coût. D'après le Crédit Lyonnais (2003), les audits sont quasi-inexistants lorsque la valeur de la transmission est inférieure à 300 000 euros. Pour les PME d'une valeur de cession comprise entre 300 000 et 1 million d'euros, le recours à l'audit est limité et l'information est transmise grâce à l'utilisation de clauses contractuelles, en particulier les garanties conventionnelles qui rassurent l'acheteur sur la qualité de l'information financière fournie par le cédant. L'audit est en effet essentiellement réalisé à la demande des plus grosses entreprises alors même que les reprises concernent majoritairement les TPE et les PME ».

Votre délégation ayant formulé une proposition visant à faciliter la déductibilité des frais des études de diagnostic, la présente partie ne porte pas sur le coût mais sur l'accès aux réseaux permettant l'accompagnement des cédants et des repreneurs dans tous les territoires.

<sup>1</sup> « Le marché de la cession-reprise d'entreprises- Analyse de l'efficacité des bourses d'opportunités », Françoise Bastié et Sylvie Cieply – Revue d'économie industrielle – 1<sup>er</sup> trimestre 2007.

---

Des dispositifs existent déjà et méritent d'être soulignés. Ce sont, par exemple, les **conventions de tutorat**, définies à l'article L.129-1 du code de commerce : « Le cédant d'une entreprise commerciale, artisanale, libérale ou de services peut, après cette cession, conclure avec le cessionnaire de cette entreprise une convention aux termes de laquelle il s'engage, contre rémunération, à réaliser une prestation temporaire de tutorat. Cette prestation vise à assurer la transmission au cessionnaire de l'expérience professionnelle acquise par le cédant en tant que chef de l'entreprise cédée. Le tuteur reste affilié aux régimes de sécurité sociale dont il relevait antérieurement à la cession. » Selon Mme Dorothee Guérin, Maître de conférences en droit privé et spécialiste du droit des contrats, **cet outil est très bien fait mais malheureusement peu utilisé car les repreneurs semblent particulièrement peu enclins à formaliser la relation de conseil avec le cédant.** L'état d'esprit des repreneurs serait rarement compatible avec l'idée du tutorat, les mettant en position d'apprentis à la direction d'entreprise.

D'autres dispositifs innovants ont été mis en place par les chambres d'agriculture pour aider l'installation des jeunes agriculteurs et la reprise : « points accueil » transmission ou stages de parrainage. Pour l'APCA, « ces derniers sont très utiles car ils permettent au potentiel repreneur de se confronter à la réalité du travail sur l'exploitation, de commencer à s'intégrer dans le village, de rencontrer les propriétaires et les partenaires techniques et commerciaux de l'exploitation, au cédant de transmettre ses connaissances et de voir si le jeune sera capable ou pas d'assumer la charge de l'exploitation. Cette période de test permet de conforter le projet de la transmission ou de le stopper, ce second cas est aussi important car il évite d'aller trop loin dans les négociations avant de se rendre compte que les deux partenaires ne pourront pas faire affaire ensemble. Dans le cadre d'une exploitation en association, ce stage permet de voir si le travail avec le potentiel nouvel associé est possible. C'est essentiel avant d'engager la négociation en vue d'une transmission. »

#### *b) La structuration des réseaux d'experts*

Ces réseaux se sont réunis et structurés pour offrir une information coordonnée. Ainsi s'est créé, en mars 2015, le réseau « **Transmettre et entreprendre** », réunissant l'Agence pour la création d'entreprises (APCE<sup>1</sup>), l'Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat (APCMA), Bpifrance, CCI Entreprendre en France, le Conseil national des barreaux (CNB), le Conseil supérieur du notariat (CSN) et le Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables (CSOEC). Les trois principales missions affichées par les membres de ce réseau sont les suivantes :

---

<sup>1</sup> Devenue fin 2015 l'AFE, Agence France Entrepreneurs.

- 
- développer l'information auprès des entrepreneurs en créant des outils pratiques (guides, site internet) et en participant à des événements professionnels (salons, conférences...);
  - proposer des formations adaptées aux professionnels concernés ;
  - être force de propositions auprès des pouvoirs publics pour faciliter et encourager la reprise.

En novembre 2016, le réseau<sup>1</sup> a annoncé son développement en région : « actuellement, nous travaillons à l'extension régionale de Transmettre et Reprendre en collaboration avec les structures régionales de nos institutions professionnelles, les réseaux existants et les pouvoirs publics, notamment les Direccte<sup>2</sup> ». **La coordination des professionnels de l'accompagnement est indispensable, notamment dans les zones les plus rurales où la transmission est une question de survie pour les territoires.**

Par ailleurs, l'Agence France Entrepreneur (AFE)<sup>3</sup> -membre du réseau Transmettre et Reprendre- constitue un autre acteur dont le rôle n'apparaît pas encore très clairement dans le paysage de la transmission. L'AFE a pour membres fondateurs l'État, la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC), l'Association des Régions de France (ARF), le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables (CSOEC), CCI France et l'Assemblée permanente des Chambres des métiers et de l'artisanat (APCMA). Elle est notamment née d'une proposition de Mme Fanny Dombre-Coste suggérant de « mieux coordonner l'information sur l'offre d'accompagnement disponible » dans son rapport précité : « plutôt que de créer un portail en ligne supplémentaire qui risquerait d'accroître la confusion, il convient de s'appuyer sur l'ensemble des réseaux constitués par un système de renvoi mutuel des uns vers les autres. (...) au sein de ce grand réseau, le site de référence de l'APCE constitue un outil de place pertinent qui propose une information très complète et actualisée à destination des créateurs/repreneurs (...) ». À cette occasion l'APCE a changé de nom pour devenir, à la tête de cette coordination numérique d'experts, l'AFE.

Selon son site Internet, l'AFE<sup>4</sup> « a pour objet de renforcer et mieux coordonner l'action nationale et locale en faveur de l'entrepreneuriat,

---

<sup>1</sup> Jean-Luc Scemama, Président du réseau.

<sup>2</sup> Directions régionales des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi.

<sup>3</sup> L'AFE a été lancée en octobre 2015 et ses statuts ont été adoptés en avril 2016.

<sup>4</sup> L'AFE a créé en son sein un comité de coordination des réseaux composé de représentants des réseaux d'accompagnement et de soutien à l'entrepreneuriat. Ce comité doit constituer « un lieu de concertation, de propositions et de réflexion prospective sur les actions à conduire en matière de développement entrepreneurial à l'échelon national et dans les territoires fragiles, notamment en repérant et en promouvant les actions innovantes en matière d'accompagnement ». Un « comité territoires » existe également : il réunit les experts régionaux de la création et de la transmission d'entreprise pour soutenir « l'activité des régions dans leur rôle de chef de file du développement économique et dans la diffusion d'une dynamique entrepreneuriale sur leur territoire ».

---

prioritairement en faveur des territoires fragiles, notamment des quartiers prioritaires de la politique de la ville, des zones de revitalisation rurale, des outre-mer et des zones d'aides à finalité régionale, au service de trois priorités :

- **favoriser les créations et les reprises d'entreprises** plus pérennes et créatrices d'emploi ;

- **aider au développement des très petites entreprises (TPE) et des petites et moyennes entreprises (PME)** qui créent de l'emploi ;

- **innover pour créer un cadre plus favorable à l'initiative économique.** »

Entendue par vos rapporteurs, l'AFE ne semble pas nécessairement en mesure d'explicitier son rôle de coordonnateur numérique, car elle est aujourd'hui avant tout une plateforme censée faciliter l'accès à l'information. Cependant, même l'outil informatique ne paraît pas optimal car depuis un moteur de recherche classique, les renvois vers le site de l'AFE conduisent régulièrement vers le moteur de recherche de la plateforme et non vers la page de contenus, obligeant ainsi l'internaute à reformuler une recherche dont il ignore les mots clés les plus pertinents. Par ailleurs, certaines pages de l'AFE renvoient vers les sites des partenaires, mais les renvois conduisent à la page d'accueil de ces sites et non vers les pages liées à la thématique de recherche initiale. L'indexation des informations devrait donc être une priorité pour l'AFE.

Le constat dressé par les rapporteurs sur la base de témoignages de chefs d'entreprise en région est celui d'un décalage entre les missions affichées de l'AFE et la réalité de l'aide observée sur le terrain. L'initiative est certes récente, mais les sénateurs de la délégation aux entreprises constatent quotidiennement des chefs d'entreprise désabusés, qui ont un sentiment de solitude face aux enjeux de la transmission dans les territoires les plus isolés. L'accompagnement de l'État n'est ainsi pas perçu sur le terrain.

**Votre délégation estime que la plateforme numérique de l'AFE, comme son rôle de coordination, doivent être renforcés pour mieux accompagner les dirigeants d'entreprise (Proposition n° 8)**

**Vos rapporteurs ne peuvent qu'encourager les structures naissantes à s'appuyer sur l'expérience des acteurs de terrain qui sont aujourd'hui unanimement reconnus par les dirigeants d'entreprise. Le réseau du CRA est exemplaire en la matière : créée en 1985, l'association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires) a pour objectif de favoriser la cession et la transmission de TPE/PME de 5 à 100 salariés, à l'exception de l'artisanat et du commerce de proximité.**



---

Elle regroupe plus de 225 délégués bénévoles qui agissent à travers 72 délégations régionales couvrant le territoire national : ces bénévoles sont tous d'anciens dirigeants ou professionnels de l'accompagnement (**experts comptables...**), ce qui constitue une plus-value indéniable. Depuis sa création, plus de 12 000 dirigeants ont confié la vente de leur entreprise au CRA. 28 000 personnes, cédants ou repreneurs, ont adhéré au CRA depuis son origine. En moyenne, une affaire sur trois figurant au portefeuille aboutit à une cession ; le processus de reprise s'étale sur 14 mois en moyenne. Le CRA forme entre 300 et 350 personnes par an en moyenne.

*c) Le renforcement de l'action des pouvoirs publics*

L'action des régions semble davantage visible, notamment à travers la formation professionnelle. D'ailleurs un **groupe de travail animé par la direction générale des entreprises (DGE)** -du ministère de l'économie et des finances- a été constitué, en lien avec la délégation générale à l'emploi et à la formation professionnelle (DGEFP) - du ministère du travail, de l'emploi, de la formation professionnelle et du dialogue social- et le ministère de l'Éducation nationale, de l'enseignement supérieur et de la recherche (MENESR). Regroupant tous les acteurs de la formation professionnelle, il a **pour mission d'élaborer des propositions visant à développer l'accès à la formation pour les différents profils de repreneurs d'entreprises sur tout le territoire**. Il a notamment été mobilisé pour élaborer le décret d'application de l'article 39 de la loi n° 2016-1088 du 8 août 2016 relative au travail, à la modernisation du dialogue social et à la sécurisation des parcours professionnels qui ouvre l'éligibilité de droit au compte personnel de formation des actions de formation, d'accompagnement et de conseil aux créateurs et repreneurs d'entreprises (12° de l'article L. 6313-1 du code du travail<sup>1</sup>).

Plusieurs chefs d'entreprise ont cité les modules de formation proposés par les CCI locales, et dispensés dans le cadre de la formation professionnelle continue, ou ceux de Pôle Emploi.

Enfin, comme l'a annoncé la DGE à vos rapporteurs, **les préfets de région se sont vu confier par les ministres en octobre 2015 la responsabilité de la mise en place des réseaux régionaux, « en lien étroit avec les régions »**. Le premier état des lieux effectué lors du deuxième comité de pilotage du 17 mai 2016 a montré que des réseaux locaux existaient dans un certain nombre d'endroits, mais qu'ils méritaient d'être structurés (définition de plan d'actions, organisation de la détection des cédants et des repreneurs et de leur orientation...) et élargis à des acteurs clés de la transmission. Comme l'indique la DGE : « en dépit des inévitables délais de mise en place

---

1

<https://www.legifrance.gouv.fr/affichCodeArticle.do?idArticle=LEGIARTI000021341894&cidTexte=LEGITEXT000006072050>

---

des nouveaux exécutifs régionaux, sept réseaux ont déjà été constitués et les autres sont sur le point de l'être. Ces réseaux ont pour priorité d'élaborer un plan de détection des cédants et un parcours d'accompagnement lisible pour les repreneurs. Grâce à cette impulsion, l'enjeu de la transmission-reprise devrait être intégré dans la majorité des SRDEII<sup>1</sup>. »

La mobilisation de tous les acteurs doit donc se poursuivre pour accompagner cédants et repreneurs dans tous les territoires. Ce soutien paraît indispensable, notamment pour optimiser les chances de réussite de l'étape cruciale du financement de la reprise.

### C. FINANCER

#### 1. Les banques, toujours partenaires de la transmission ?

Avec l'apport personnel, le crédit bancaire reste un des modes les plus courants du financement de la reprise : « Les repreneurs investissent d'abord leurs apports personnels en moyenne entre 100 000 et 500 000 euros. (...) La « love money<sup>2</sup> » et le recours aux établissements bancaires sont ensuite les modes de financement les plus répandus »<sup>3</sup>. Toutefois, les conditions d'accès au crédit -qui ont pu varier selon les années, les secteurs et les territoires de référence- obligent parfois les repreneurs à recourir à des systèmes de contre-garantie tout en diversifiant leurs sources de financement.

*a) Un soutien bancaire dont la perception varie selon les secteurs et les territoires*

La question du financement est régulièrement évoquée par les petites et moyennes entreprises que votre délégation rencontre sur le terrain. Cette inquiétude a également été relayée par le représentant de l'Union Professionnelle Artisanale (UPA) lors de son audition par vos rapporteurs. La crise de 2008 n'a fait que durcir les conditions de financement, comme le rappelait en 2009 le rapport de l'INSEE sur l'économie française : « Les conditions de financement des entreprises se sont durcies en 2008. L'aggravation de la crise financière à la suite de la faillite de la banque d'affaires Lehman Brothers en septembre a rendu l'accès au crédit plus difficile et en a augmenté le coût. »<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Schéma régional de développement économique, d'innovation et d'internationalisation.

<sup>2</sup> Ce terme, explicité ultérieurement, fait référence à la participation de la famille ou des amis.

<sup>3</sup> Contribution écrite de la Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises (CGPME).

<sup>4</sup> INSEE, L'économie française, édition 2009.

---

Pour atténuer l'impact de la crise sur les difficultés de financement des entreprises, le gouvernement a nommé fin 2008 un médiateur du crédit, dont l'objectif est d'aider les entreprises dans leurs difficultés d'accès au crédit.

Malgré l'atténuation des effets de la crise et les taux particulièrement bas, les professionnels continuent de ressentir des difficultés de financement. Si les refus de financer sont plus rares désormais, les représentants des chambres de commerce et d'industrie auditionnés précisent que les conditions d'octroi –notamment en matière d'apport initial- restent contraignantes : « Les banques sont plus frileuses. **Auparavant, nous pouvions financer un projet avec un apport de 10-15 %. Maintenant, rares sont les opérations qui s'effectuent avec un apport financier inférieur à 30 %.** ».

Cette réalité perçue sur le terrain est toutefois nuancée par les acteurs bancaires qui considèrent jouer pleinement leur rôle dans le financement de la reprise<sup>1</sup>. Afin de disposer de chiffres à la fois clairs, consolidés et incontestables, la proposition n° 5 du rapport de la députée Fanny Dombre-Coste<sup>2</sup> préconise de « confier, dès l'automne 2015, à l'Observatoire du financement des entreprises, une mission d'étude sur le financement de la transmission entrepreneuriale. » Par une lettre de mission en date du 26 novembre 2015<sup>3</sup>, cette étude a été confiée au médiateur du crédit qui a rendu son rapport sur le financement de la transmission des TPE et PME le 7 décembre 2016. Il met en exergue la variété des types de financement possibles et indique notamment que : « Les travaux de l'Observatoire ne font pas apparaître de difficultés générales quant au financement de la reprise, notamment en termes d'accès au crédit bancaire. »<sup>4</sup>

Ce constat semble confirmé par les dernières statistiques publiées par la Banque de France :

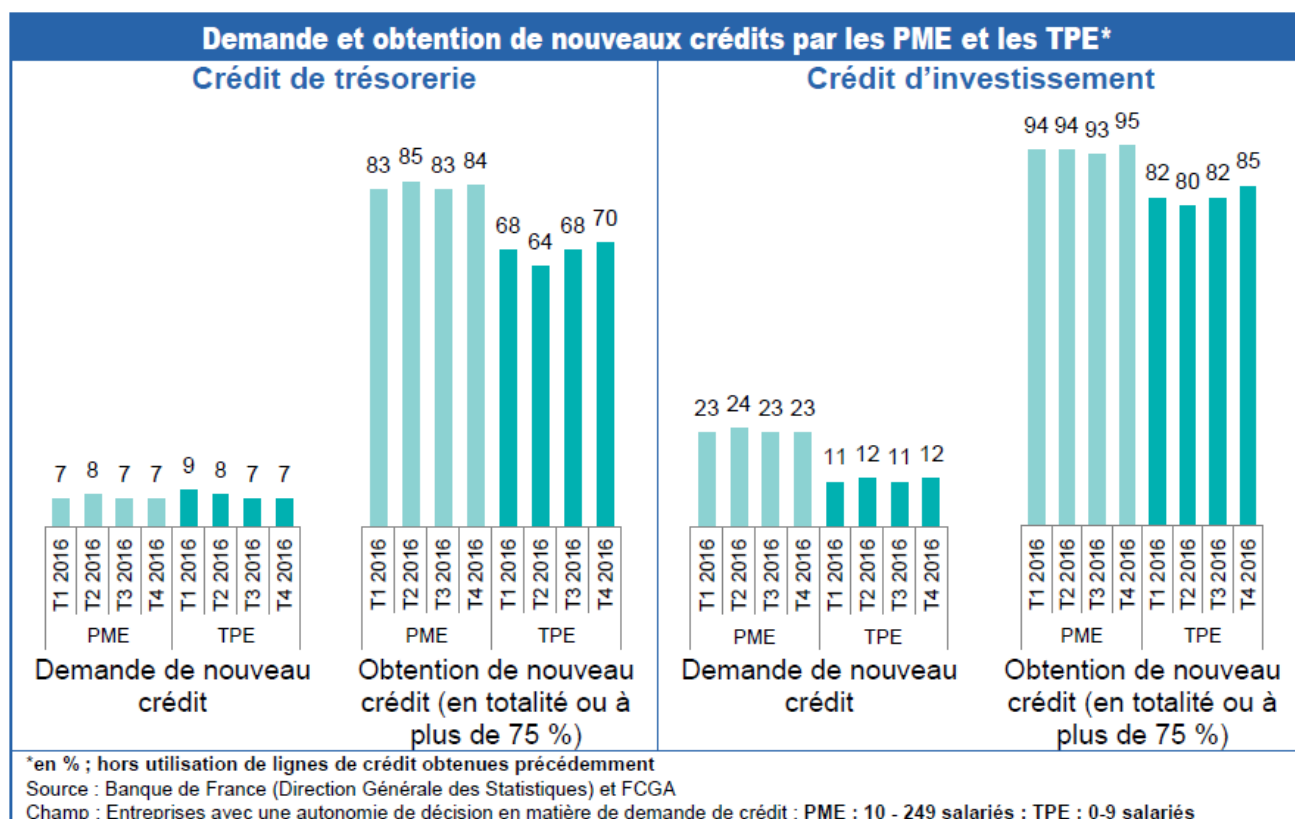
---

<sup>1</sup> Comme l'indique la Cour des Comptes dans son rapport sur Bpifrance publié en novembre 2016 : « Ce décalage persistant en France entre des chiffres globalement satisfaisants sur l'accès au crédit bancaire et une perception de terrain beaucoup plus critique a été également relevé dans le récent rapport sur le financement de l'investissement des entreprises, remis au Premier ministre par Monsieur Villeroy de Galhau en août 2015. »

<sup>2</sup> Ibid.

<sup>3</sup>[http://www.economie.gouv.fr/files/files/directions\\_services/mediateurcredit/5\\_observatoire\\_financement/OFE\\_rapport\\_financement\\_transmission\\_TPE\\_PME\\_12-2016\\_lettre-mission.pdf](http://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/mediateurcredit/5_observatoire_financement/OFE_rapport_financement_transmission_TPE_PME_12-2016_lettre-mission.pdf)

<sup>4</sup> Observatoire du Financement des Entreprises, Rapport sur le financement de la transmission des TPE et PME remis le 7 décembre 2016.



Source : statistiques Banque de France, janvier 2017

Ces statistiques sont bien entendu globales : elles ne reflètent pas les différences d'accès au crédit qui peuvent exister selon les secteurs, les territoires ou le type d'investissement. Or, ces différences existent et expliquent en partie les divergences d'appréciation sur l'accès au crédit. Par exemple, certains secteurs<sup>1</sup> et certains territoires ressentent négativement les temps d'attente imposés désormais par les différents niveaux décisionnaires<sup>2</sup> des banques, l'agence locale « n'ayant plus la main » sur l'octroi du prêt : « Au contraire d'une organisation dans laquelle la décision était encore dans les mains du directeur d'agence, qui se trouvait vraiment immergé dans le tissu local, la décision se prend désormais au niveau régional »<sup>3</sup>. Plus globalement, **le décalage entre la perception du terrain et les chiffres publiés par le secteur bancaire est révélateur d'un malentendu sur ce qui est -ou n'est pas- un refus d'accès au crédit. Bien souvent, le crédit est octroyé mais selon les modalités imposées par la banque (en termes d'apports personnels, de financements complémentaires, de garanties ou de cautions bancaires...) qui ne correspondent pas toujours à la demande initiale. Enfin, pour les opérations importantes, les banques préfèrent désormais diluer le risque et intervenir à plusieurs, comme le précise**

<sup>1</sup> Notamment l'artisanat.

<sup>2</sup> Départementaux, régionaux ou nationaux selon les cas.

<sup>3</sup> Contribution écrite de l'Union Professionnelle Artisanale (UPA) lors de son audition le 9 novembre 2016.

l'Observatoire du financement des entreprises : « Pour les entreprises d'une certaine taille, les banques n'interviennent quasiment jamais seules, avec une part oscillant généralement entre 20 % et un tiers au maximum ».

La question de l'accès au crédit bancaire masque ainsi une autre réalité : le soutien des banques est nécessaire mais désormais il suffit rarement à financer à lui seul les transmissions. Il nécessite bien souvent des contre-garanties et des sources de financement complémentaires. Dans son rapport, l'Observatoire du financement des entreprises cite ainsi huit autres sources de financement complémentaires du crédit classique.

*b) Des financements complémentaires devenus indispensables*

Dans son rapport, l'Observatoire souligne la part prépondérante des apports personnels et des crédits bancaires dans le financement de la reprise mais identifie également d'autres sources de financement qui complètent le plan de financement de manière directe ou indirecte.

**Part des reprises financées par...**

Régions	Haute-Savoie		Auvergne	Nord – Pas-de-Calais
Année concernée	2008	2012	2012	2014
<b>Montage du financement</b>	Apports personnels : 83%	Apports personnels : 87%	Apports personnels : 78%	Apports personnels : 84% (fonds : 88%, parts : 75%)
	Emprunt bancaire en nom propre : 67%, au titre d'1 holding : 14%	Emprunt bancaire : 71%	Emprunt bancaire : 77%	Emprunt bancaire : 69%
	Aide Etat/Région : 7%	Aide Etat/Région : 6%	Prêt d'honneur : 3%	Prêt d'honneur : 17% (mais parts : 7%)
	Prêt d'honneur : 5%	Prêt d'honneur : 6%	Aide Région : 2%	Aide Etat/Région : 12%
		Crédit-vendeur : 4%	Crédit-vendeur : 2%	Crédit-vendeur : 9%

Sources : CCI Haute-Savoie, Auvergne, Nord-Pas-de-Calais, TMO Régions

NB : Plusieurs modes de financement peuvent être utilisés pour une même cession, les pourcentages peuvent excéder 100%.

Source : Observatoire du financement des entreprises

Parmi les neuf sources de financement identifiées par le rapport figurent notamment :

- 1) le crédit bancaire ;
- 2) les apports personnels : ils sont mobilisés dans 80 % des cas et financent de 25 à 30 % du montant de l'achat. Ce montant

- 
- correspond à la somme exigée en moyenne par les banques pour financer un crédit (entre 10 et 40 % sur une fourchette large)<sup>1</sup> ;
- 3) les garanties des sociétés de caution mutuelle et des fonds de garantie. Parmi ces sociétés, la SIAGI<sup>2</sup> est l'outil financier des chambres de métiers et de l'artisanat ;
  - 4) le crédit-vendeur : il est utilisé par 2 à 9 % des repreneurs selon des chiffres régionaux, et jusqu'à 20 % dans le secteur du BTP. Ce dispositif, qu'il est nécessaire de mieux accompagner, est détaillé plus longuement ultérieurement dans le présent rapport ;
  - 5) les apports des fournisseurs ou franchiseurs<sup>3</sup> ;
  - 6) les prêts d'honneur des réseaux d'accompagnement : les associations de prêts d'honneur peuvent jouer un rôle significatif. Entre 3 % et 6 % des entreprises y ont recours mais ce chiffre atteint 17 % dans certains départements. Selon l'Observatoire, la valeur ajoutée du soutien par une association de prêt d'honneur est forte car il favorise un bon niveau d'acceptation par la place bancaire et permet un accompagnement sur le long terme ;
  - 7) les aides publiques dont le dispositif Nacre<sup>4</sup> : les aides de l'État et des régions sont utilisées par 2 à 12 % des repreneurs selon les régions ;
  - 8) le capital-transmission<sup>5</sup> : plutôt réservé aux entreprises de taille significative, l'intérêt du capital-investissement est d'apporter des ressources financières pour acquérir une partie des titres de l'entreprise cédée. De leur côté, les *business angels* occupent

---

<sup>1</sup> Les apports personnels peuvent inclure ce que certains spécialistes appellent la « love money », c'est-à-dire la participation de la famille ou des amis au projet du futur repreneur, sans pour autant passer par une plateforme de financement participatif.

<sup>2</sup> Détenue en majorité par l'Assemblée Permanente des Chambres de Métiers et de l'Artisanat, la Société Interprofessionnelle Artisanale de Garantie et d'Investissement (SIAGI) permet aux entreprises artisanales, ainsi qu'aux entreprises de proximité, d'accéder plus facilement aux crédits, grâce à ses nombreux partenaires (Crédit agricole, LCL, Société générale, BNP Paribas, Crédit mutuel, La banque postale, BPCE, Bpifrance...). La SIAGI donne sa garantie aux banques afin d'opérer un partage du risque facilitant l'octroi du prêt. La SIAGI intervient sur une garantie couvrant entre 15 % et 80 % du risque bancaire. Elle offre par ailleurs une activité de conseil en amont des décisions d'investissement et de diagnostic afin de prévenir tout incident.

<sup>3</sup> C'est notamment le cas dans certains secteurs de l'artisanat. Boulangeries, cafés, salons de coiffure peuvent être accompagnés par leurs fournisseurs. Ce soutien se fait traditionnellement sous la forme d'avances.

<sup>4</sup> Nouvel accompagnement pour la création ou la reprise d'entreprise. Cet outil complète les autres aides que sont l'ARCE (aide à la reprise ou à la création d'entreprise) ou l'ACCRE (aide aux chômeurs créant ou reprenant une entreprise).

<sup>5</sup> « Les acteurs du capital-investissement peuvent aussi jouer un rôle essentiel dans la recherche de financements pour les reprises : on parle alors de capital-transmission ». Extrait du rapport de l'Observatoire du Financement des Entreprises sur le financement de la transmission des TPE et PME remis au ministre de l'économie et des finances le 7 décembre 2016.

---

encore peu le terrain de la transmission qui ne recouvre que 3 à 5 % de leurs opérations ;

- 9) le financement participatif : sa présence reste modeste dans le marché de la reprise mais est en expansion. Les plateformes investissent pour l'instant sur des opérations d'une certaine ampleur en priorité (entreprises profitables avec un chiffre d'affaires de plus de 400 000 euros).

Dans certains secteurs comme le secteur agricole, les dispositifs financiers complètent les dispositifs fiscaux existants<sup>1</sup>. De leur côté, Bpifrance et la Banque de France ont eu un rôle déterminant après la crise de 2008 pour permettre au crédit bancaire de continuer à assurer son rôle de levier financier dans le cadre des reprises et des transmissions d'entreprises.

## **2. Un soutien bancaire dynamisé par l'action de Bpifrance et le réseau de la Banque de France**

### *a) Bpifrance*

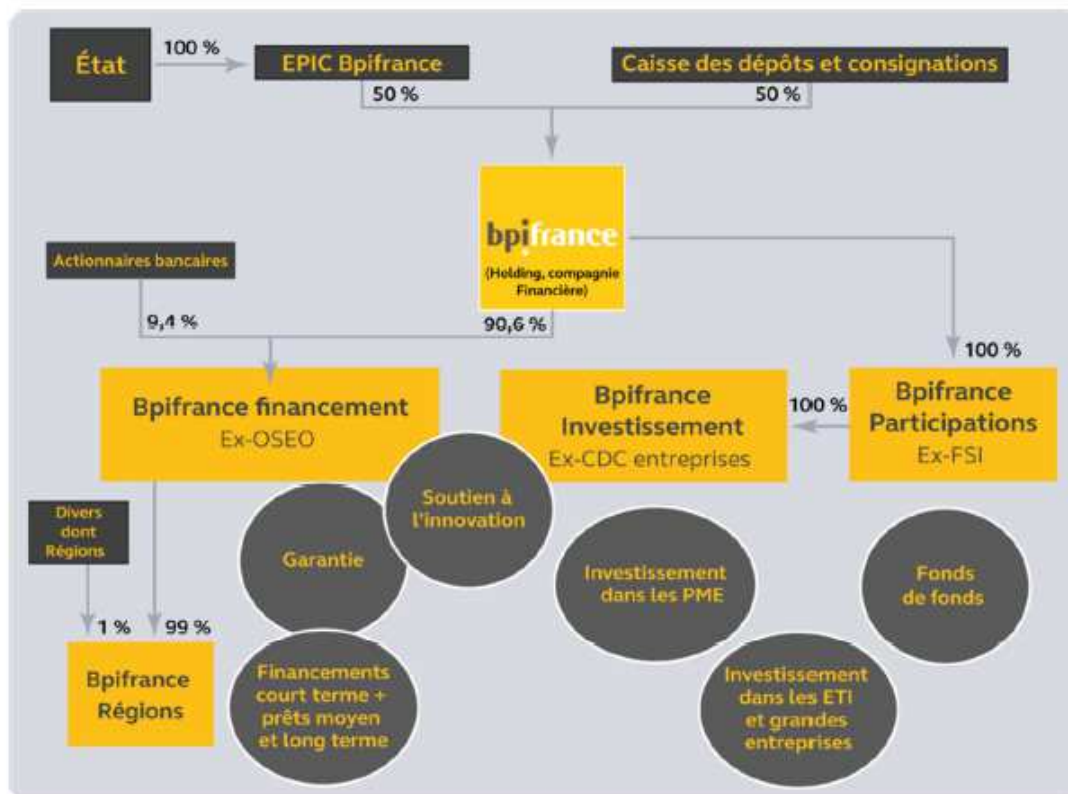
La Banque publique d'investissement a été créée par la loi n° 2012-1559 du 31 décembre 2012. En 2013, se regroupent au sein de Bpifrance différentes structures qui agissaient auparavant de manière séparée pour accompagner, financer et soutenir les entreprises françaises. Cet effort de rationalisation se traduit notamment par la création de trois pôles :

- *Bpifrance financement* qui a notamment remplacé l'ancien groupe Oséo. Son objectif reste principalement le soutien à l'innovation, au cofinancement bancaire et à la garantie de prêts ;
- *Bpifrance participations* qui a remplacé le fonds stratégique d'investissement (FSI) dont l'objectif était le soutien à la compétitivité par des investissements en fonds propres dans les entreprises ;
- *Bpifrance investissement* qui a notamment repris les activités de CDC Entreprises et de sa filiale Avenir Entreprise (devenue FSI Régions), chargé du renforcement en fonds propres des PME.

---

<sup>1</sup> Les représentants du secteur agricole ont notamment signalé à ce sujet le cas de Labeliance Invest qui est un opérateur proposant des solutions de financement fonds propres innovantes pour les projets d'installation, de développement et de modernisation d'exploitations agricoles françaises. Les conditions présentées dans le prospectus « Labeliance Agri 2013 » d'offre de titres financiers sont compatibles avec les avantages du « pacte Dutreil ». L'objectif de ce produit financier est notamment d'aider à l'installation, à la modernisation et à la transmission d'exploitations : « Les exploitants agricoles pourront désormais s'appuyer sur l'infrastructure tant financière que technique déployée par Labeliance et les GUFA (Groupement d'Utilisation de Financements Agricoles), partenaires techniques, pour renforcer leurs fonds propres et présenter aux partenaires bancaires des projets plus solides. » Gérald Evin, Président de Labeliance Invest, Communiqué de presse du 18 février 2014.

### Structure simplifiée du groupe Bpifrance et de son actionnariat



Source : Cour des comptes

Tout en offrant un accompagnement sur le long terme, Bpifrance intervient en faveur du secteur de la transmission en France de manière directe et indirecte :

- de manière directe, en finançant les projets de reprise directement par des prêts venant en complément d'autres banques<sup>1</sup> ;
- de manière indirecte en garantissant des prêts bancaires<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Bpifrance propose ainsi un « contrat de développement transmission » pour financer, aux côtés des banques, les reprises de PME. Les activités éligibles sont définies par le conseil régional, partenaire du contrat dont l'objectif est de faciliter le financement de la reprise en diminuant la charge de remboursement de la dette d'acquisition pour les deux premières années correspondant à la période la plus sensible. Le prêt, sans garantie, ni caution personnelle, est proposé pour un montant de 40 000 à 400 000 euros sur une période de sept ans maximum. Il accompagne systématiquement un prêt bancaire d'une durée minimum de cinq ans qui peut bénéficier d'une garantie Bpifrance. Il représente au maximum 40 % de l'ensemble des prêts mis en place.

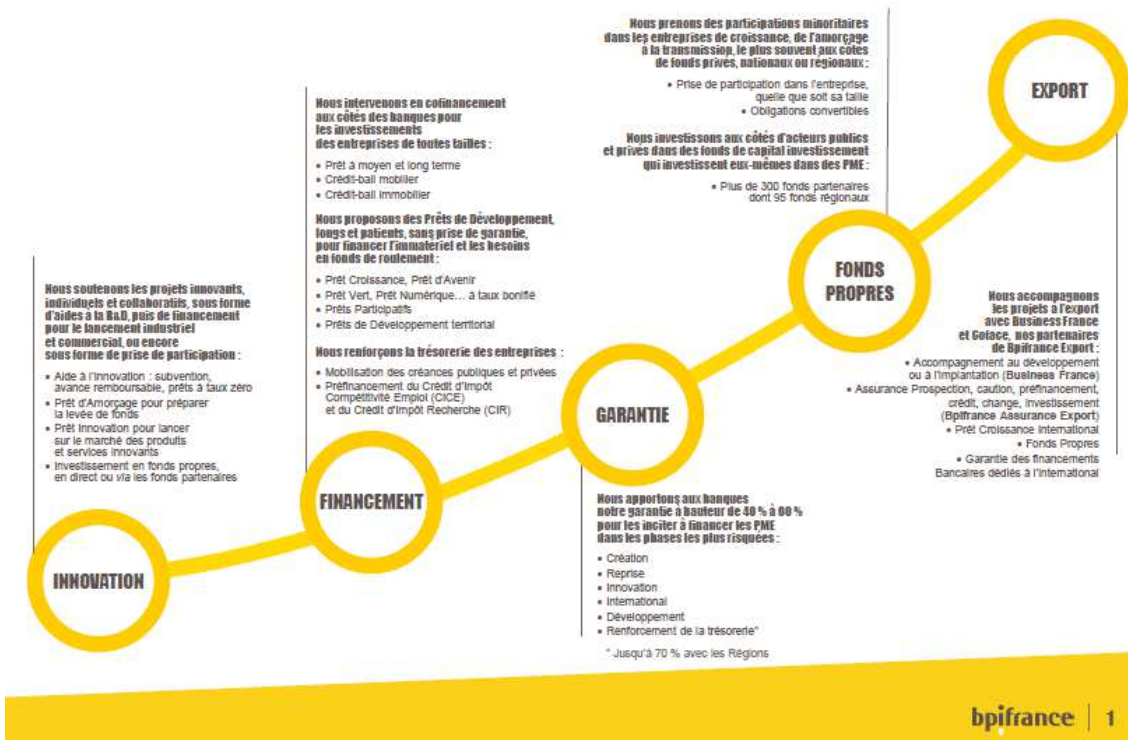
<sup>2</sup> La garantie de Bpifrance est de 50 %. L'intervention conjointe de la région peut permettre de porter la garantie à 70 %.



**Bpifrance propose un continuum de financement et d'accompagnement pour réussir la transmission des PME/ETI**

**02. Nos métiers**

**Un continuum de financement à chaque étape clé du développement de l'entreprise**



La garantie de Bpifrance a permis de donner un nouveau dynamisme à la reprise d'entreprise en incitant le secteur bancaire traditionnel à intervenir plus facilement. Elle instaure une relation de confiance qui rassure les banques sur le projet de reprise. **Les personnes auditionnées ont toutes confirmé qu'en l'absence de cette garantie Bpifrance, plusieurs reprises d'entreprise n'auraient pas pu se réaliser ces dernières années.**

Bpifrance offre également plusieurs produits personnalisés d'accompagnement des entreprises. C'est notamment le cas pour les PME et ETI familiales avec « Bpifrance Family »<sup>1</sup> qui comprend une action en matière de gouvernance familiale et un accompagnement spécifique au « plan de succession capital familial ».

<sup>1</sup> « L'offre « Bpifrance family » (est) un continuum de financement et d'accompagnement (qui) répond à trois objectifs de votre entreprise : 1. Anticiper et penser le long terme 2. Développer et saisir les opportunités de développement 3. Renforcer le capital humain et pérenniser votre entreprise. » Extrait de la plaquette d'information de Bpifrance.

---

Enfin, Bpifrance soutient les projets de reprise par des actions d'information et de communication auprès des cédants et repreneurs avec une bourse de la transmission qui leur est dédiée (<http://www.reprise-entreprise.bpifrance.fr>).

*b) La Banque de France*

Fin 2016, la Banque de France a nommé 102 « correspondants TPE » dans les départements de métropole et d'outre-mer. Les dirigeants d'entreprises peuvent les contacter soit par courriel, soit directement aux guichets de la Banque de France. Leur rôle comprend notamment le soutien à la cession ou à la reprise de TPE. Formés spécifiquement au soutien des dirigeants des TPE pour les aider dans leurs démarches, ils ont pour vocation d'intervenir en amont au plus proche du terrain : « À la différence de la Médiation du crédit qui est sollicitée pour surmonter une difficulté avérée de financement, nous souhaitons que le correspondant TPE se positionne bien plus en amont »<sup>1</sup>. Le maillage départemental du réseau de la Banque de France est clairement un atout pour le développement de cette offre de service au plus proche des territoires. Il serait intéressant de pouvoir en faire un premier bilan d'étape en 2018, après deux ans d'exercice.

Vos rapporteurs saluent la démarche de la Banque de France en faveur des TPE qui nécessitent un accompagnement spécifique et personnalisé sur l'ensemble de notre territoire. Le besoin est réel, notamment en milieu rural. Toutefois, vos rapporteurs considèrent qu'il serait intéressant, une fois le premier bilan d'étape effectué, d'inviter les référents à élargir progressivement leur périmètre d'action aux petites PME qui, tout en n'étant pas des TPE, ne disposent pas des moyens des entreprises de taille supérieure. Ces petites PME rurales ont besoin, tout comme les TPE, de conseils en matière d'anticipation et de financement, notamment dans la perspective d'une reprise. **Vos rapporteurs estiment ainsi nécessaire d'expérimenter à terme un élargissement de la mission de ces référents TPE aux petites PME.**

Le réseau de la Banque de France accompagne également les entreprises par des produits spécifiques tels que la prestation « GEODE ». GEODE (Gestion Opérationnelle et Dynamique des Entreprises) est une prestation d'analyse financière à destination des entreprises de plus de 750 000 euros de chiffre d'affaires, avec des comparatifs sectoriels dédiés. Elle apporte un diagnostic sur les trois derniers exercices passés et permet d'établir, en concertation avec le chef d'entreprise, différents *scenarii* d'évolution, qui peuvent se révéler utiles pour anticiper d'éventuelles cession ou reprise par croissance externe.

---

<sup>1</sup> Claude Piot, directeur des entreprises à la Banque de France, cité par Les Echos le 28 septembre 2016.

### **Détail de l'offre GEODE et des conditions de réalisation**

(C'est un) diagnostic économique et financier de l'entreprise sur les trois dernières années, enrichi d'un panorama économique. Cette analyse économique et financière identifie les points forts et les marges de manœuvre en positionnant l'entreprise dans son environnement concurrentiel (...) Des simulations prévisionnelles permettent d'établir une ou plusieurs trajectoires futures de l'entreprise. Sont construits plusieurs scénarii de gestion et de développement qui épaulent l'entreprise pour prendre des décisions stratégiques et adaptées. (...) A l'issue de la prestation, l'analyste de la Banque de France rédige un rapport de synthèse qui constitue un outil de pilotage ou de communication, soit en interne (collaborateurs ou actionnaires), soit auprès des partenaires extérieurs (établissements financiers, banquiers, fournisseurs, clients, etc.)

*Source : Banque de France*

#### *c) Rôle et action de la médiation du crédit dans les territoires*

Le réseau particulièrement dense de la Banque de France permet une action au plus proche du terrain pour accompagner les entreprises dans leur recherche de financement. La médiation du crédit –démultipliée sur l'ensemble du territoire- peut accompagner les porteurs de projets dans le cadre des reprises-transmissions.

### **La Médiation du crédit**

Créée au plus fort de la crise financière, la Médiation du crédit est un dispositif public qui vient en aide depuis 2008 à toute entreprise qui rencontre des difficultés avec un ou plusieurs établissements financiers (banques, crédit bailleurs, sociétés d'affacturage, assureurs-crédit...).

La médiation du crédit est conduite sur tout le territoire dans le respect des règles de confidentialité et du secret bancaire, par 105 médiateurs du crédit qui sont les directeurs de la Banque de France en métropole, et les directeurs des instituts d'émission en Outre-mer.

Son intervention auprès des établissements financiers repose sur un accord de place établi entre l'État, la Médiation du crédit aux entreprises, la Banque de France, la Fédération Bancaire Française (FBF) et l'Association française des sociétés financières (ASF). (...)

Le Médiateur national et son équipe se rendent dans les départements et régions afin de faire le point avec les services de l'État et les réseaux socioprofessionnels sur la bonne intégration du dispositif de médiation. Ces déplacements sont l'occasion de nombreux entretiens avec les banques, les assureurs-crédit et de rencontres avec les chefs d'entreprise.

*Source : Médiation du crédit aux entreprises / Banque de France*

La présence de ces 105 médiateurs du crédit déployés dans les départements est complétée par des procédures dématérialisées qui ouvrent la médiation à un large public, y compris celui éloigné des centres de décision.

Toutefois, **il semblerait que ces possibilités de médiation relativement récentes et peu médiatisées restent méconnues du grand public, en particulier dans les milieux ruraux.** Ce manque d'information pourrait expliquer en partie une perception de l'accès au crédit qui reste négative. **Vos rapporteurs suggèrent une meilleure communication sur le sujet, ainsi qu'une meilleure association du réseau local de la médiation aux évènements départementaux concernant l'entreprise** (Semaine de la transmission par exemple).

### **3. De nouvelles formes de financement encore peu développées et des freins qui restent à lever**

#### *a) Le développement des nouvelles formes de financement*

Les plateformes de financement participatif s'intéressent de plus en plus à la reprise et sont désormais reconnues par les acteurs de la transmission<sup>1</sup>. Elles sont désormais également présentes lors des différentes manifestations consacrées à la transmission : la plateforme de financement *Lendix* était ainsi présente à l'occasion de la semaine de la transmission organisée en novembre 2016.

En matière de financement participatif, il est également possible de souligner l'initiative du monde agricole autour de la plateforme *MiiMOSA* dédiée à l'agriculture et à l'alimentation. Ce site de financement participatif offre une alternative à la finance traditionnelle en appelant à la solidarité pour soutenir des projets permettant le maintien d'exploitations ou la création de projets agricoles innovants. Elle connaît un succès croissant et offre des perspectives intéressantes pour les territoires.

Dans la lutte contre la dévitalisation de nos centres-bourgs, le financement participatif est très certainement un des moyens de financement promis à un fort développement dans les prochaines années. Chaque habitant d'un village ou d'un bourg rural –en résidence principale ou en résidence secondaire- a intérêt au maintien des services de proximité que sont par exemple les artisans. En ciblant comme partenaires potentiels de la reprise, les différents habitants des villes et villages concernés par la cession, les plateformes participatives offriront potentiellement un levier

---

<sup>1</sup> Les représentants des CCI indiquent ainsi, concernant le financement de la reprise, que le « *crowdfunding* peut y participer ».

supplémentaire pour permettre à un repreneur de finaliser son plan de financement.

Répondant au même souci de maintien des activités sur le territoire, les collectivités territoriales investissent également dans le secteur de la reprise. Les fonds régionaux de garantie viennent ainsi utilement compléter les garanties de BpiFrance. Cette co-garantie est essentielle dans les territoires ruraux où les banques interviennent plus difficilement. Elle permet d'augmenter la garantie Bpifrance en la portant de 50 % à 70 %, facilitant l'octroi du prêt finançant la reprise. Ce dispositif -dont les modalités varient selon les régions- est encore méconnu tant des entreprises que des élus locaux. Une meilleure médiatisation permettrait son développement dans l'ensemble de nos territoires et réduirait fortement le nombre de refus bancaires que connaissent encore nos entreprises rurales.

Ces co-garanties régionales ont l'avantage d'identifier plus facilement les besoins locaux. En intervenant également aux côtés de la SIAGI, très présente dans le secteur de l'artisanat, elle a eu comme effet de cibler les publics qui ont le plus de difficultés à accéder au crédit bancaire dans les projets de reprise : commerçants, artisans et agriculteurs. Ces exemples doivent pouvoir être médiatisés et développés car ils permettent de sauvegarder la vitalité de nos territoires.

#### **L'exemple de Bourgogne-Franche-Comté garantie et du partenariat avec Bpifrance et la SIAGI**

Le dispositif Bourgogne-Franche-Comté Garantie, dont l'actionnaire principal est la région aux côtés de la Caisse des Dépôts, a été étendu dès novembre 2015 sur le territoire franc-comtois. (...) Outil destiné aux commerçants, artisans et petites et moyennes entreprises (PME) de la région, il permet de garantir des prêts consentis par ces entreprises pour leurs différents besoins (trésorerie, développement, transmission...) auprès des organismes bancaires. (...) Bourgogne-Franche-Comté Garantie peut intervenir en co-garantie avec Bpifrance et avec la SIAGI.

*Source : Région Bourgogne-Franche-Comté*

A la faveur de la création de Bpifrance, de la loi du 7 août 2015 portant nouvelle organisation territoriale de la République (dite loi NOTRe) et des nouvelles régions, les actions territoriales et concertées en faveur du financement des entreprises sont appelées à se renforcer : « La dynamique de ces partenariats anciens entre les régions et les différentes entités qui ont rejoint le groupe Bpifrance a été relancée, dans la quasi-totalité des régions, à l'occasion de la création de la BPI, à travers notamment la signature de nouvelles conventions-cadre de partenariat qui visaient à coordonner les

---

actions de Bpifrance avec les régions. (...) Cette complémentarité des actions entre les régions et Bpifrance est positive et devrait se renforcer, en particulier dans le nouveau contexte créé par la réforme territoriale. »<sup>1</sup>

*b) La nécessaire extension aux PME et ETI de l'échelonnement du paiement de l'impôt sur les plus-values de cession dans le cadre du crédit-vendeur*

### **Le crédit-vendeur : un levier de financement qui facilite la transmission**

Le crédit-vendeur permet au repreneur d'échelonner le paiement du prix de la cession. Il facilite la reprise car il permet une certaine souplesse dans le financement de la reprise. Un autre avantage par rapport à un financement classique est qu'il permet de renforcer le lien entre repreneur et cédant, ce dernier pouvant continuer d'apporter conseil et connaissance si nécessaire, et ce d'autant plus qu'il a financièrement intérêt à ce que l'entreprise continue de prospérer au-delà de la date de cession. Les risques d'échec sont donc potentiellement réduits. Le crédit-vendeur est également utilisé afin de pallier un manque d'engagement des banques : même s'il transfère le risque des banques vers le cédant, il est souvent le seul moyen dont dispose le cédant pour sécuriser une vente menacée par un crédit bancaire refusé.

En général, le crédit-vendeur porte sur un montant n'excédant pas 50 % du montant total de la transaction pour une durée d'un à trois ans, permettant à l'acquéreur de financer son achat par la reprise de l'activité de l'entreprise.

Toutefois, **le crédit-vendeur reste sous-utilisé**. En effet, jusqu'à récemment, le cédant était imposé immédiatement au titre des plus-values sur l'ensemble de la somme concernée par la cession, et ce, à la date même de la cession quelle que soit la réalité de la somme qu'il recevait au titre de la première tranche du crédit-vendeur. Cette fiscalité était largement incomprise et dissuadait les vendeurs de s'engager sur ce type de crédit.

Le rapport Dombre-Coste préconisait dans sa proposition 19 de lever cette difficulté et de développer « le crédit vendeur en échelonnant le paiement des impôts sur les plus-values de cession de TPE ». Cette proposition a été mise en œuvre dans le cadre de la loi de finances rectificative pour 2015 qui prévoit qu'en cas de cession d'une TPE, assortie d'un crédit-vendeur, le cédant peut obtenir le paiement échelonné de l'impôt sur la plus-value à long terme réalisée sur une durée égale à celle prévue pour le paiement du prix de cession, dans la limite de cinq ans<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Rapport de la Cour des Comptes sur Bpifrance, novembre 2016, pp. 32-33.

<sup>2</sup> Article 97 de la loi n°2015-1786 du 29 décembre 2015 de finances rectificative pour 2015.

**Extrait de l'article 1681 F du code général des impôts issu de l'article 97 de la loi n° 2015-1786 du 29 décembre 2015 de finances rectificative pour 2015**

« Sur demande du redevable, l'impôt sur le revenu afférent aux plus-values à long terme réalisées par une entreprise individuelle à l'occasion de la cession à titre onéreux de l'ensemble des éléments de l'actif immobilisé affectés à l'exercice d'une activité professionnelle ou d'une branche complète d'activité ou à l'occasion de la cession d'un fonds de commerce, d'un fonds artisanal ou d'une clientèle peut faire l'objet d'un plan de règlement échelonné lorsque les parties sont convenues d'un paiement différé ou échelonné du prix de cession portant sur une entreprise.

II.-La demande de plan de règlement échelonné doit être formulée au plus tard à la date limite de paiement portée sur l'avis d'imposition.

III.-L'octroi du plan de règlement échelonné est subordonné aux conditions cumulatives suivantes :

1° La plus-value à long terme est réalisée par une entreprise qui emploie moins de dix salariés et a un total de bilan ou a réalisé un chiffre d'affaires n'excédant pas deux millions d'euros au titre de l'exercice au cours duquel la cession a lieu ; (...)

Il est certes trop tôt pour connaître l'impact réel de cette mesure. Toutefois, de l'avis même du Gouvernement lors du vote de l'amendement il ressort que les gains attendus en nombre de reprises dépassent l'éventuel coût du manque à gagner relatif pour l'État de cet échelonnement dans le temps de l'imposition. L'étude commandée par votre délégation le confirme : « ...plus les reprises auront recours au dispositif et plus les reprises pérennisées seront importantes. En termes d'emplois, le nombre d'emplois préservés peut aller de quelques milliers à plusieurs dizaines de milliers. Même si ces simulations n'ont pas la précision nécessaire pour conclure de manière exhaustive, les ordres de grandeur semblent raisonnables et conduisent à une évaluation positive quant à la mise en place de cette mesure. »<sup>1</sup>

Dès lors, il semble regrettable que le Gouvernement se soit arrêté à mi-chemin. En effet, la loi de finances rectificative pour 2015 a circonscrit ce dispositif aux seules TPE de moins de dix salariés et disposant d'un chiffre d'affaires inférieur à deux millions d'euros. **Pourquoi exclure les cessions de parts, les entreprises de plus de dix salariés ou les TPE disposant de bilans supérieurs à deux millions d'euros de ce dispositif ?** Cela ne peut être pour des considérations fiscales, puisque le Gouvernement convenait lui-même en 2015 de l'impact fiscal très limité de la mesure.

<sup>1</sup> Étude d'impact du groupement Datastorm-Atexo sur les effets attendus de quatre réformes relatives à la transmission d'entreprises en France (voir en annexe).

---

**Le Sénat a donc souhaité ouvrir cette disposition à un plus large nombre d'entrepreneurs afin de ne pas créer un énième effet de seuils dommageable non seulement aux entreprises mais également au dynamisme de la transmission** dont le rapport Dombre-Coste se faisait l'avocat.

C'est ainsi que deux amendements ont été déposés lors de la discussion au Sénat de la loi de finances rectificative pour 2016. L'amendement 545 avait pour objectif d'élargir le champ des entreprises concernées par l'article 1681 F du code général des impôts en y incluant toutes les entreprises de moins de dix millions de chiffre d'affaires ou de total de bilan. Il supprimait également la référence aux seules entreprises individuelles en incluant la cession de titres et droits sociaux lorsque ceux-ci avaient pour objectif la transmission d'une entreprise. Cet amendement d'équité entre les entreprises, susceptibles de favoriser la transmission plutôt que la disparition de celles-ci, a été voté par le Sénat. Toutefois, l'Assemblée Nationale n'a pas suivi le Sénat estimant que l'article « conduit à étendre le dispositif adopté l'année dernière à des entreprises qui ne sont plus les très petites entreprises visées initialement »<sup>1</sup>. Or, pourquoi vouloir exclure d'un dispositif vertueux des entreprises qui ont également des difficultés de transmission ? Les emplois des salariés des PME seraient-ils moins légitimes à être sauvés que ceux des TPE ? Ce dispositif, de l'aveu même du Gouvernement en 2015 ne devait pas représenter un coût excessif : « il s'agit uniquement d'un coût différé, d'un coût de trésorerie : in fine, il y aura bien imposition, mais elle sera étalée sur cinq ans au lieu d'être brutale. Ce faisant, nous nous ajusterons d'ailleurs aux situations de trésorerie du contribuable »<sup>2</sup>. Si le coût de la mesure est si faible, pourquoi garder la brutalité de l'imposition pour les seules PME et ETI ?

Aussi bien au nom de l'équité fiscale que de l'efficacité économique, l'échelonnement prévu depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2016 par l'article 1681 F du code général des impôts doit pouvoir être élargi aux PME et aux ETI, et non réservé à une catégorie limitée de TPE.

**Votre délégation préconise l'élargissement aux PME et ETI de l'échelonnement du paiement de l'impôt sur les plus-values de cession en cas de crédit-vendeur prévu par l'article 1681 F du code général des impôts (Proposition n° 9)**

---

<sup>1</sup> Extrait de l'exposé sommaire de l'amendement n°CF41 présenté par Mme Rabault, rapporteure générale.

<sup>2</sup> Extrait de l'avis du Gouvernement présenté par M. Christian Eckert, Secrétaire d'État chargé du budget et des comptes publics, lors de la discussion sur l'amendement n° 170 de Mme Fanny Dombre-Coste, Assemblée Nationale ; séance du 4 décembre 2015.



*c) Le soutien au financement de la transmission des entreprises familiales ancrées dans nos territoires*

La France compte plusieurs entreprises –souvent devenues des ETI- dont l’implantation locale n’est que le fruit d’une histoire familiale. Dans ces cas, la fragilisation de l’actionnariat familial représente souvent un risque de rachat extérieur et de remise en cause de l’implantation territoriale de l’entreprise. Or, le moment de la succession est souvent délicat car les héritiers ne disposent pas toujours des fonds nécessaires pour financer la reprise des parts familiales.

L’article 397 A de l’annexe III du code général des impôts permet d’accompagner le financement de la reprise en autorisant un paiement différé puis fractionné des droits de mutation dans le cadre des entreprises familiales à actionnaires multiples. Toutefois, il en limite l’utilisation aux bénéficiaires recevant au moins 5 % du capital social.

**Article 397 A de l’annexe III du code général des impôts**

Le paiement des droits de mutation à titre gratuit peut être différé pendant cinq ans à compter de la date d'exigibilité des droits et, à l'expiration de ce délai, fractionné pendant dix ans lorsque les mutations portent :

a) sur l'ensemble des biens meubles et immeubles, corporels ou incorporels affectés à l'exploitation d'une entreprise individuelle ayant une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale et exploitée par le donateur ou le défunt ;

b) sur les parts sociales ou les actions d'une société ayant une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale, non cotée en bourse, à condition que le bénéficiaire reçoive au moins 5 % du capital social.

Or ce seuil de 5 % est un problème pour bon nombre d’entreprises familiales qui sont désormais détenues par les membres d’une famille de quatrième voire cinquième génération. C’est le cas de l’entreprise familiale dirigée par M. Rémi Lesage, par ailleurs administrateur du Family Business Network France (FBN). Ce dernier a expliqué à vos rapporteurs que, malgré sa position de dirigeant, il ne détenait que 5 % du capital social, et que la prochaine génération, déjà impliquée dans l’entreprise (certains sont déjà salariés, les autres sont tous actionnaires), est déjà passée en dessous de ce seuil. Même si les sommes en jeu sont, par définition, moins importantes que lors de la transmission à une deuxième génération, il paraît utile de garantir les mêmes facilités de paiement aux actionnaires détenant une moindre part du capital social.

Il est nécessaire de réduire ce taux de 5 % afin de fluidifier les successions et d'éviter que l'importance des droits restants à payer n'oblige à une vente partielle ou totale de l'entreprise. Ce dispositif n'aurait qu'un faible coût pour les finances publiques tout en sécurisant l'actionnariat familial qui ne dispose pas toujours immédiatement des fonds nécessaires pour financer la succession. L'objectif est de pouvoir protéger l'ancrage familial et local de nos entreprises.

**Votre délégation propose d'abaisser de 5 à 3 % la condition de détention du capital social fixée par l'article 397 A de l'annexe III du code général des impôts, autorisant un paiement différé puis fractionné des droits de mutation dans le cadre des entreprises familiales à actionnaires multiples (Proposition n° 10 )**

*d) La cotation des entreprises transmises : un nouvel enjeu pour la Banque de France*

Le financement de la reprise ne s'arrête pas le jour de la cession : plusieurs investissements sont souvent nécessaires pour moderniser ses équipements quelques mois après la reprise. De la même manière, tout changement de direction induit parfois quelques réajustements les premiers mois. Or, plusieurs entrepreneurs et spécialistes de la reprise nous ont signalé les conséquences des dégradations temporaires des résultats des entreprises dans les mois qui suivent leur cession: leur cotation à la Banque de France est dégradée d'autant, limitant leur capacité de financement tout en augmentant le taux de leurs emprunts. C'est potentiellement le début d'un cercle vicieux déstabilisant pour les acquéreurs, au moment même où ils doivent investir : « Beaucoup d'entreprises doivent moderniser leurs locaux (accessibilité des commerces, magasin, laboratoire, salon...) afin de se maintenir et d'attirer la clientèle. Ces travaux de modernisation sont également importants pour conserver l'attractivité commerciale d'un quartier »<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Contribution de l'Union Professionnelle Artisanale (UPA) lors de l'audition du 9 novembre 2016. L'UPA suggérerait également la création d'un fonds national dédié à la création, à la reprise et à la modernisation des entreprises pour financer des prêts à taux zéro.

### **La cotation Banque de France**

La cote Banque de France est un outil de mesure et de suivi du risque de crédit des entreprises non financières, c'est-à-dire des entreprises industrielles et commerciales, à l'exception de celles relevant de la sphère financière (...). Elle s'applique aussi à d'autres entités (...) dès lors qu'elles exercent une activité économique de façon significative. **Elle traduit l'appréciation de la Banque de France sur la capacité d'une entité à honorer ses engagements financiers.** Cette évaluation est réalisée à un **horizon de trois ans.** (...)

Mises à disposition des établissements de crédit, les cotes sont exploitées comme un outil d'aide à la décision, de suivi et de mesure de la qualité de leur portefeuille de crédit aux entreprises.

*Source : Banque de France*

Le dispositif de cotation serait donc amélioré si la Banque de France pouvait être alertée des récentes transmissions de façon à prendre en compte les nécessaires investissements de départ que met en place l'entreprise reprise. En audition, le responsable de la Banque de France n'a pas signalé de difficultés sur cette alerte préalable qui lui semblait pertinente.

**Votre délégation préconise une alerte systématique de la Banque de France lors des transmissions afin que la situation des entreprises reprises -en phase d'investissement- soit mieux prise en compte dans leur cotation (Proposition n° 11)**



---

## CHAPITRE III - SIMPLIFIER, MODERNISER ET SÉCURISER POUR UNE MEILLEURE TRANSMISSION DANS NOS TERRITOIRES

### A. AMÉLIORER LE CADRE FISCAL ET ÉCONOMIQUE

Droits de mutation à titre gratuit pour les successions ou donations, imposition de la plus-value pour les cessions à titre onéreux, prélèvements sociaux : ces nombreux sujets, dont ont été saisis vos rapporteurs, sont liés au cadre fiscal et économique qui aujourd'hui doit évoluer pour favoriser la transmission d'entreprise en France.

#### 1. La fiscalité : entre mécanismes vertueux et freins à la transmission

a) Le « Pacte Dutreil » : un dispositif complexe mais qui fonctionne

(1) Un pacte pour la pérennité du tissu économique français

Instauré par l'article 43 de la loi n° 2003-721 du 1<sup>er</sup> août 2003<sup>1</sup> pour l'initiative économique, le « **pacte Dutreil** » (article 787 B du CGI) est une mesure destinée à préserver la pérennité des entreprises au moment de leur transmission, qu'elle soit subie (*décès*) ou choisie (*donation*).

Il a pour objectif d'éviter que les héritiers d'un chef d'entreprise ne soient obligés, lors de son décès, de vendre l'activité professionnelle pour payer les droits de succession. L'objectif affiché est donc d'assurer la pérennité du tissu économique français par l'allègement du coût fiscal de la transmission d'entreprise dans un cadre familial.

---

<sup>1</sup> L'article 11 de la loi n° 99-1172 du 30 décembre 1999 de finances pour 2000, modifié par l'article 5 de la loi n° 2000-1352 du 30 décembre 2000 de finances pour 2001, a institué une exonération partielle de droits de mutation par décès, à concurrence de la moitié de leur valeur, sur les transmissions d'entreprises, que celles-ci soient exploitées sous la forme sociale (article 789 A du CGI) ou sous la forme individuelle (article 789 B du CGI).

Toutefois cette exonération partielle ne s'appliquait pas aux droits de mutation à titre gratuit entre vifs. L'article 43 de la loi n° 2003-721 du 1<sup>er</sup> août 2003 pour l'initiative économique a donc institué un régime de faveur, dit « Pacte Dutreil », en étendant ce dispositif d'exonération partielle aux donations d'entreprises consenties en pleine propriété (articles 787 B et 787 C du CGI).

L'article 28 de la loi n° 2005-882 du 2 août 2005 en faveur des petites et moyennes entreprises a aménagé ce dispositif en portant le taux de l'exonération partielle de 50 % à 75 %, et en étendant le champ d'application aux donations d'entreprises consenties avec réserve d'usufruit.

Le dispositif a ensuite été modifié à de nombreuses reprises par les dispositions suivantes :

Article 31 de la loi n° 2007-1824 du 25 décembre 2007 de finances rectificative pour 2007.

Article 12 de la loi n° 2008-1425 du 27 décembre 2008 de finances pour 2009.

Article 34 de la loi n° 2009-1673 du 30 décembre 2009 de finances pour 2010.

Articles 8 et 12 de la loi n° 2011-900 du 29 juillet 2011 de finances rectificative pour 2011.

---

Ainsi, ce dispositif permet, si certaines conditions sont réunies, de faire bénéficier la transmission d'une entreprise familiale d'une exonération partielle des droits de mutation à titre gratuit (droits d'enregistrement des donations et succession) à hauteur de 75 %<sup>1</sup>, permettant ainsi une taxation de la transmission limitée à 25 % de la valeur de l'entreprise.

**Comme le rappelait la direction générale des entreprises**, contrairement aux cessions, la transmission intrafamiliale ne génère pas de liquidités et est indirectement financée par l'entreprise, laquelle peut être freinée dans ses projets d'investissements ou même ne pas perdurer après la transmission. **« Si ce dispositif n'existait pas, les dirigeants seraient pour la plupart contraints de vendre leur entreprise faute de possibilité pour les repreneurs de financer la transmission, cette cession pouvant notamment se faire au profit d'acquéreurs étrangers. D'autres dirigeants s'expatrieraient** afin de bénéficier d'une fiscalité plus avantageuse pour transmettre leur entreprise, accessible dans des pays limitrophes voire francophones. Pour ces raisons, le dispositif actuel a été sanctuarisé »<sup>2</sup>.

Toutes les sociétés ne sont pas éligibles au « pacte Dutreil », seules les entreprises ayant une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale sont concernées. Bien qu'il soit possible de mettre en place un tel pacte au niveau d'une société holding, seuls les outils professionnels sont concernés ; les sociétés qui gèrent des patrimoines privés sont expressément exclues.

Le pacte Dutreil est une mesure prise par le donateur ou le défunt propriétaire des titres de sociétés avec d'autres associés (*personnes morales ou physiques*). Ces dispositions sont prises pour lui-même mais également pour ses ayants droits à titre gratuit. Le pacte doit faire l'objet de deux engagements de conservation des titres : un engagement collectif et un engagement individuel.

• **L'engagement collectif** de conservation des titres est de **2 ans** (b de l'article 787 a) et doit porter sur au moins 34 % des titres pour les sociétés non cotées ou 20 % si la société est cotée.

Au terme de l'engagement collectif, qui peut être de 2 ans ou plus en fonction de la date de transmission (*décès ou donation*), les héritiers ou légataires doivent pendre un engagement individuel de conservation.

En outre, le pacte Dutreil impose l'exercice, par un des signataires de l'engagement collectif ou individuel, d'une **fonction de direction** au sens de l'art. 885 O *bis* du CGI ou de son activité principale au sein de la société. Cette fonction de direction ou activité principale doit être exercée **pendant toute la durée de l'engagement collectif et pendant les trois années qui suivent la transmission.**

---

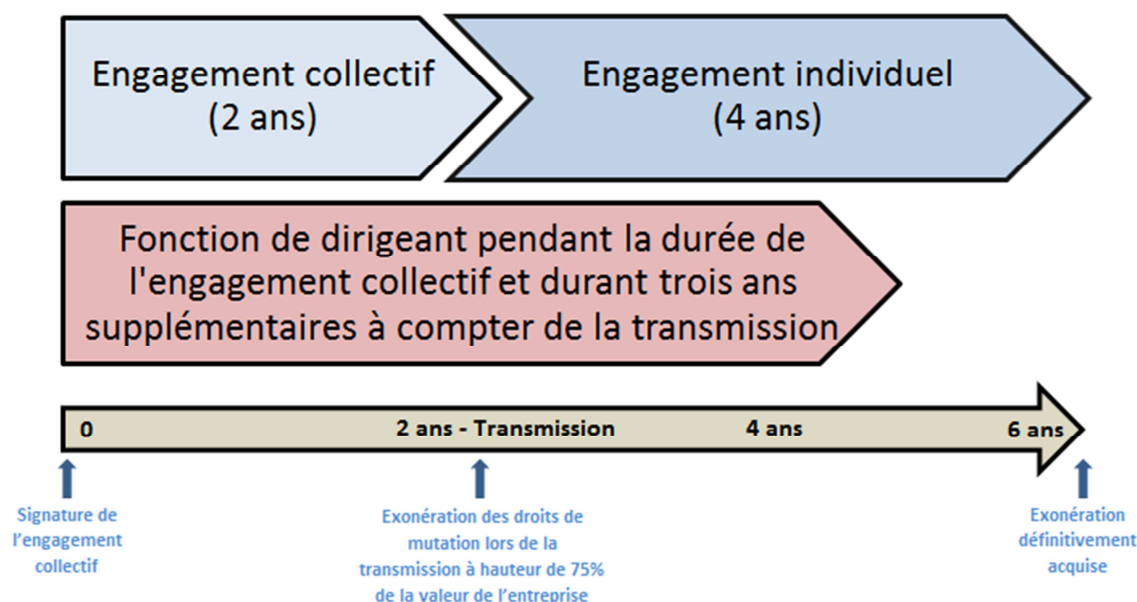
<sup>1</sup> Sont exonérées de droits de mutation à titre gratuit, à concurrence de 75 % de leur valeur, les parts ou les actions d'une société ayant une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale transmises par décès ou entre vifs.

<sup>2</sup> Réponse au questionnaire de vos rapporteurs.

Il est possible d'admettre un nouvel associé dans l'engagement collectif, mais à condition que cet engagement soit reconduit pour une durée minimale de deux ans (alinéa 2 du b).

• **L'engagement individuel** de conservation des titres est de **4 ans**, il est pris par chacun des donataires ou héritiers pour son compte personnel.

Comme le montre le schéma ci-dessous, l'engagement collectif doit être en cours au moment de la transmission. Il peut être reconduit tacitement si les signataires ne savent pas précisément à quel moment celle-ci aura lieu.



*Source : délégation aux entreprises*

## (2) La force des entreprises familiales

La question des entreprises familiales semble avoir longtemps pâti d'analyses orientées vers des objectifs économiques déconnectés de la question des territoires.

Plusieurs interlocuteurs du ministère de l'économie et des finances, ainsi que le groupement Datastorm-Atexo auquel votre délégation a confié une étude, font référence à une étude<sup>1</sup> de 2013 de la Direction générale du Trésor intitulée *Faut-il favoriser la transmission d'entreprise à la famille ou aux salariés ?*, de MM. Guillaume Ferrero et Aymeric de Loubens. Cette étude repose sur des analyses plus anciennes sur les effets controversés du management héréditaire (Amit et Villalonga, 2006) ou sur les conséquences

<sup>1</sup> <https://www.tresor.economie.gouv.fr/File/392491>. Les cahiers de la DG Trésor, n° 2013-06, novembre 2013.

---

de la transmission familiale à la fois en termes de rentabilité et de pérennité de l'entreprise (Bach, 2009). Elle s'appuie sur une étude économétrique des TPE (et non des PME et ETI) pour montrer que « l'emploi des entreprises pérennes au bout de 5 ans serait inférieur en cas de transmission familiale de 6 ou 7 % par rapport au cas d'une transmission à un tiers. En revanche, la reprise familiale, de même que la reprise par un salarié, pourrait être bénéfique en termes de pérennité de l'entreprise. »

**Deux éléments semblent avoir été oubliés dans cette analyse de la Direction générale du Trésor si souvent citée.** Tout d'abord, les comparaisons de l'étude économétrique entre entreprises familiales et autres entreprises sont basées sur une enquête Sine qui date de 2002 et qui **ne concerne que les TPE de moins de 10 emplois**. Or il est évident que les grosses PME et les ETI, qui emploient plus de 7,5 millions de salariés en France, devraient être prises en compte pour évaluer ce type d'effet. C'est précisément ce qu'a fait le directeur des études du groupe BPCE dans une analyse détaillée ci-après.

Le deuxième point qui peut être discuté, lorsqu'il est fait référence aux conclusions de cette étude de 2013, est la **négligence des deux critères que sont la pérennité de l'entreprise et la stabilité de l'emploi**<sup>1</sup>. Ainsi l'étude fait notamment référence à une analyse de Philippon<sup>2</sup> de 2007, qui conclut que « **le contrôle de l'actionariat n'a pas de conséquences économiques trop néfastes, et peut même s'avérer globalement positif, le moindre dynamisme des entreprises familiales étant compensé par un contrôle efficace sur le dirigeant et une plus grande stabilité de l'emploi.** » Il est ajouté que « la transmission héréditaire du management<sup>3</sup> serait beaucoup plus dommageable sur le plan économique, car elle entraînerait un gâchis de talent préjudiciable à la performance et au développement de l'entreprise... ». Nous voyons apparaître ainsi une forme d'alternative entre la stabilité de l'emploi et la performance de l'entreprise. **Or ce qui préoccupe aujourd'hui les territoires, c'est bien la stabilité de l'emploi en leur sein.** La transmission à titre onéreux à des tiers peut certes déboucher sur de nouvelles phases de croissance, mais elle se conclut aussi souvent par des délocalisations et du chômage pour les territoires d'origine des entreprises

---

<sup>1</sup> Ce point a d'ailleurs été évoqué par vos rapporteurs dans un chapitre précédent.

<sup>2</sup> Ibid, p. 13.

<sup>3</sup> Rappelons que la transmission du management a été encouragée par la jurisprudence du Conseil constitutionnel. Ce dernier a censuré, dans une décision n° 95-369 DC du 28 décembre 1995 (loi de finances pour 1996), un dispositif instituant un abattement de 50 % sur la valeur de biens professionnels transmis entre vifs à titre gratuit (article 9). Selon le Conseil, le dispositif en cause tend « non pas à faciliter la transmission par un chef d'entreprise petite ou moyenne de son "outil professionnel" mais à privilégier fiscalement la transmission de certains éléments de patrimoine par rapport à tous les autres types de biens, en avantageant au surplus les actionnaires majoritaires par rapport aux actionnaires minoritaires ». Il ajoute que « cet avantage fiscal est susceptible de bénéficier à une pluralité de donataires qui ne sont pas même tenus d'exercer une fonction dirigeante dans l'entreprise » et conclut que, dès lors, le principe d'égalité devant l'impôt est méconnu. C'est la raison pour laquelle la fonction de dirigeant par l'un des signataires du « Pacte Dutreil » a été posée.



---

cédées à des tiers. D'ailleurs, même dans la comparaison économétrique précitée<sup>1</sup>, le taux de survie des entreprises à 5 ans est le meilleur pour les entreprises soit reprises familialement, soit reprises par des salariés en interne (taux de 0,79 pour ces deux types de reprise contre 0,66 par des repreneurs « autres »). La facilitation de la reprise en interne par les salariés, soutenue par vos rapporteurs, fait d'ailleurs l'objet de propositions dans un chapitre ultérieur du présent rapport.

Dans une étude présentée à vos rapporteurs le 20 octobre 2016, M. Alain Tourdjman, directeur des études de BPCE L'observatoire, a proposé une analyse empirique de la cession-transmission des PME et ETI en France (dont les extraits figurent en annexe du présent rapport). Notons que ses études sont régulièrement citées comme une référence en la matière, par les experts du terrain comme par des institutionnels tels que Bpifrance.

M. Tourdjman caractérise la transmission familiale de « réalité méconnue », qui représente 18 % de cessions de PME et ETI, et jusqu'à 33 % des cessions après 60 ans dans les sociétés de 20 à 249 salariés. **La transmission familiale est « un enjeu territorial » pour « la préservation d'une industrie décentralisée »**<sup>2</sup>. M. Tourdjman montre l'efficacité de la transmission familiale sur la base d'une validation empirique des opérations de 2010. **Les schémas présentés dans la première partie du présent rapport<sup>3</sup> montrent d'une part, le taux de survie des entreprises à 3 ans selon le type de cession et, d'autre part, la croissance des effectifs 3 ans après la transmission selon le type de cession. On observe que, pour les cas étudiés, le taux de survie à 3 ans est de 100 % pour les transmissions familiales d'ETI et de 95 % pour les grosses PME, ce qui est bien supérieur au taux de survie dans les cessions non familiales.** Ils montrent également que les transmissions familiales garantissent **davantage de stabilité** des effectifs que les autres types de cessions. Cela corrobore donc la qualification d'enjeu pour les territoires, dont la « santé économique » dépend surtout du maintien des emplois en leur sein.

Rappelons qu'il existe en France environ 5 000<sup>4</sup> ETI qui emploient 3,4 millions de salariés et 138 000 PME hors micro-entreprises employant 4,13 millions de salariés. **70 % de ces 143 000 entreprises sont « à détention familiale », ce que précise M. Cyrille Chevrillon dans un ouvrage intitulé *Les 100 000 familles*. On compterait donc environ 100 000 entreprises familiales en France, contre 180 000 en Allemagne.** Pour la directrice de

---

<sup>1</sup> *Ibid*, tableau 3 p. 31.

<sup>2</sup> Cf. p.16 de l'étude en annexe.

<sup>3</sup> Chapitre I.B.1.

<sup>4</sup> Il s'agit du chiffre faisant consensus, même si chaque étude peut proposer une évaluation très légèrement différente. Selon l'INSEE, dans son édition 2016 de *Les entreprises en France*, il existe, en 2013, 5 300 ETI dans les secteurs marchands non agricoles dont 5 100 relèvent des secteurs non financiers.

---

l'activité PME à Bpifrance, « les entreprises familiales représentent 83 % des PME et ETI et un emploi sur deux en France »<sup>1</sup>.

En 2014, Bpifrance a publié une enquête<sup>2</sup> sur les ETI « françaises » en faisant référence au concept de « champions cachés » du professeur Hermann Simon qui décrit ainsi des entreprises peu visibles du grand public, leaders sur des marchés de niche et réalisant moins de 3 milliards de chiffres d'affaires. L'Allemagne compterait 1 300 champions cachés, contre 75 pour la France, même si l'enquête de 2014 de BPI France estime le chiffre un peu plus élevé en réalité : 93 champions potentiels.

M. Cyrille Chevrillon décrit l'histoire et les atouts des entreprises familiales. Il rappelle quelques succès comme celui des familles Peugeot, Arnault, Bouygues, Bolloré, Mulliez, Hermès mais aussi d'autres comme Thuasne, Sisley, Babolat ou Bonduelle. Ce qui, selon lui, caractérise les entreprises familiales, c'est leur enracinement dans un territoire et une histoire. Dans son ouvrage, plusieurs citations de dirigeants d'entreprises familiales sont assez explicites sur les sujet : « Mon pays, je l'ai dans les os » ; « Si nous partons, ou si nous disparaissions, que deviendront nos villages et nos vallées, que deviendront leurs habitants ? Ce serait un désert et c'est pourquoi, année après année, nous investissons, modernisons nos usines et courons à travers le monde pour continuer de faire vivre ce territoire. Notre job, c'est de donner du travail à nos villages... ». Enfin Bpifrance, dans un rapport<sup>3</sup> sur l'ouverture du capital des PME et ETI, indiquait que l'entreprise familiale est soumise à un cycle éternellement recommencé : créer, développer, transmettre. « **La transmission n'est pas un élément annexe de la stratégie. Elle est la démonstration d'un dirigeant capable d'envisager la pérennité de son entreprise. Elle est donc au cœur du projet d'entreprise aux côtés de la stratégie de croissance.** ».

**Or la transmission familiale ne semble pas bénéficier d'un cadre favorable en France :** comme le rappelle l'étude du groupement Datastorm-Atexo, la part des transmissions intrafamiliales sur l'ensemble des transmissions d'entreprises en France est nettement plus faible que chez nos voisins européens : 7 % selon TransRegio en 2006 ou 25 % selon BPCE L'Observatoire, contre 51 % en Allemagne, 64 % en Pologne, 75 % en Autriche ou 80 % en Italie. La même étude montre que plus l'échéance de la transmission se rapproche, plus l'option d'une transmission à un membre de la famille est rare pour les dirigeants de PME de plus de 50 ans en France : le taux passe de 41 % dans une hypothèse de cession dans les 10 ans à 32 % pour une échéance de transmission à 2 ans. Ce dernier élément conforte, une fois de plus, la nécessité de favoriser une meilleure anticipation de la transmission d'entreprise.

---

<sup>1</sup> *Le Figaro Entrepreneurs*, 14 décembre 2016, p. 2.

<sup>2</sup> *ETI 2020, trajectoires de croissance*, BPI France, juin 2014.

<sup>3</sup> *Ouvrir son capital pour durer : les PME et ETI familiales face à l'ouverture du capital*, Bpifrance Le Lab, mai 2016.

---

(3) Un mécanisme à maintenir en le modernisant

La transmission des entreprises familiales constitue un enjeu majeur, qui mérite que soient identifiées les possibles voies de progrès dans notre législation. Or plusieurs difficultés relatives au dispositif « Dutreil » ont été portées à la connaissance de vos rapporteurs lors des auditions.

La première ne relève pas du domaine législatif mais constitue une lourdeur insécurisante pour les dirigeants : chaque année, les signataires du pacte doivent envoyer une attestation annuelle aux services fiscaux pour confirmer le maintien de l'engagement. Or certains services fiscaux locaux ont adopté une attitude très stricte pour sanctionner le non-respect de cette obligation, remettant en cause le pacte dès le premier oubli d'envoi de la part des signataires. **Malgré un rappel à l'ordre de l'administration centrale**, de nombreux témoignages apportés à vos rapporteurs montrent que **les services fiscaux en région ont encore tendance à faire du zèle et dénoncent de façon abusive certains pactes**. Il devient urgent de mettre fin à ce type d'excès, et une proposition relative à la qualité du service public figure dans un autre chapitre du présent rapport.

La deuxième difficulté relève de la contrainte liée à l'obligation d'engagement collectif de deux ans qui repart à zéro dès qu'un nouveau signataire est admis. Compte tenu de la vivacité du tissu économique et de la réalité des mouvements d'entreprises, cette remise à zéro constitue un obstacle au regroupement et au renforcement de certaines PME ou ETI.

La troisième difficulté est d'ordre financier, car même si l'exonération atteint déjà 75 % de la valeur de l'entreprise, les droits de mutation à titre gratuit calculés sur les 25 % restant représentent parfois une somme rédhibitoire pour certains héritiers qui doivent verser une soulte à d'autres membres de la famille et manquent cruellement de liquidités. Certes, d'autres dispositifs peuvent permettre d'alléger le coût de la transmission via un pacte Dutreil (abattements de droit commun en fonction du lien de parenté, réduction de droits de 50 % lorsque le donateur est âgé de moins de 70 ans, etc.) mais ils ne sont pas systématiques. S'il n'est pas possible d'envisager une exonération totale pour des raisons de constitutionnalité<sup>1</sup> ou d'équité par rapport aux détenteurs de biens professionnels<sup>2</sup>, un nouveau seuil pourrait être envisagé avec, pour contrepartie, une exigence encore plus grande en matière de conservation des titres. Les acteurs d'une transmission familiale pourraient donc avoir le choix entre deux options, l'exonération la plus forte entraînant une obligation de conservation des titres plus longue.

---

<sup>1</sup> Dans sa décision n° 2003-477 DC du 31 juillet 2003, le Conseil constitutionnel estime que les droits à acquitter ne sauraient être réduits à néant.

<sup>2</sup> Ceux-ci bénéficient d'une exonération totale mais sont tenus d'avoir une implication très forte dans la gestion de l'entreprise avec l'obligation de détenir au moins 25 % du capital et d'exercer personnellement une fonction de direction.

---

L'étude menée par Datastorm-Atexo, et présentée en annexe, propose une simulation de l'effet d'une augmentation de l'exonération de 75 à 90 % pour une ETI d'une valeur de 100 millions d'euros avec une transmission à trois enfants. Le résultat est net : **la fiscalité passerait, pour chaque enfant, de 11 à 4 %, faisant ainsi baisser l'impôt à payer de 3,51 millions à 1,26 million d'euros par enfant.** Ils devraient donc payer un total de 3,78 millions d'euros au lieu de 10,53 millions. **Vos rapporteurs souhaitent rappeler que, pour payer des droits de mutation à hauteur de 10,53 millions d'euros, la société doit « sortir » près de 20 millions d'euros de dividendes** afin de payer l'IRPP et les droits de mutation. Or certaines ETI ne disposent pas d'une trésorerie suffisante pour faire face à une telle opération : elles sont alors en « danger de mort ».

Cette étude d'impact met donc en évidence le poids fiscal pesant sur les héritiers d'une ETI, et également l'intérêt d'une augmentation de l'exonération en contrepartie d'un engagement de conservation plus long, qui devrait permettre de sauver des entreprises très importantes en termes d'emplois pour leurs territoires. Tout en insistant sur la nécessaire prudence à l'égard de ces simulations économiques, cette étude évalue le coût de cette mesure de plusieurs façons et en faisant l'hypothèse de deux *scenarii* : un scénario « étroit » (cessions avérées uniquement sur une année) et un scénario « large » (cessions potentielles incluses). Le coût fiscal de la mesure serait donc situé entre 88 et 332 millions d'euros.

Enfin une critique récurrente est celle de la complexité des textes et de leur mise en œuvre. Le signalement de la réticence de certains notaires à l'égard du « pacte Dutreil » dont ils ne sont pas certains de maîtriser pleinement les détails juridiques, est assez significative. Une simplification semble donc devoir s'imposer.

**Pour toutes ces raisons, votre délégation propose deux modifications relatives au pacte dit « Dutreil » :**

**Premièrement, que soient simplifiées et fusionnées les obligations de détention des titres en une seule obligation individuelle<sup>1</sup>, de même durée que la somme des durées des deux obligations collective et individuelle actuellement en vigueur (Proposition n° 12) ;**

**Deuxièmement, que soit instauré un nouveau taux d'exonération de droits de mutation à hauteur de 90 % de la valeur de l'entreprise, sous condition d'un engagement global de conservation des titres de 8 ans, tout en conservant le taux de 75 % pour 6 ans (Proposition n° 13)**

---

<sup>1</sup> L'obligation collective, qui repart à zéro à chaque arrivée d'un nouveau signataire, serait donc supprimée.

---

*b) L'ISF : un frein à la transmission malgré de nombreux aménagements*

(1) Une myriade d'aménagements pour limiter l'impact de l'ISF

L'effet de l'ISF sur la transmission d'entreprise tient à la perte de l'exonération pour biens professionnels du dirigeant (arts. 885 O bis et suivants du code général des impôts -CGI), ce qui est de nature à le « désinciter » à céder ses titres (le produit de cession étant alors assujéti) ou à transmettre le management de l'entreprise (les titres non cédés étant alors assujétis, leur propriétaire ayant cessé ses fonctions de direction et ne remplissant dès lors plus les conditions d'éligibilité des biens professionnels).

Le CGI prévoit néanmoins un certain nombre d'aménagements, limitant l'impact de l'ISF lors d'une cession/transmission de l'entreprise ou de sa direction. La direction générale du Trésor, entendue par vos rapporteurs, a listé ces mesures dans le tableau ci-dessous.

**Mesures visant à limiter l'impact de l'ISF en cas de transmission**

En cas de transmission du management :

- l'impact sur l'ISF du cédant sera nul si son entreprise est une PME qu'il a créée ou s'il souscrit à son capital, les titres reçus en contrepartie de souscriptions au capital de PME étant totalement exonérés d'ISF (article 885 I *ter* du CGI - dépense fiscale estimée à 23 M€ en 2016) ;
- si l'exonération précédente n'est pas applicable mais que le dirigeant part à la retraite, les titres sont exonérés d'ISF à hauteur de 75 % s'il prend l'engagement de conserver ses titres pendant au moins 6 ans, et à condition de les détenir depuis trois ans au moins au moment du départ (article 885 I *quater* du CGI - environ 55 M€ en 2016 pour l'ensemble du dispositif, qui inclut aussi les salariés actionnaires) ;
- si le cédant a lui-même bénéficié des dispositions prévues par le « Pacte Dutreil », les titres peuvent être exonérés à 75 % sous les conditions énoncées à l'article 885 I *bis* du CGI (cf. infra).

En cas de transmission à titre gratuit dans le cadre d'un pacte Dutreil :

- le cédant, n'étant plus propriétaire et transmettant ses titres gratuitement, n'est pas assujéti à l'ISF ;
- les héritiers non dirigeants détenant des titres soumis à l'engagement collectif de conservation de 6 ans, dit "pacte Dutreil », bénéficient d'une exonération d'assiette de 75 %, à condition qu'ils conservent les titres pendant 6 ans et qu'une autre personne membre du même pacte exerce une fonction de direction dans l'entreprise pendant 5 ans au moins (article 885 I *bis* du CGI - environ 180 M€ en 2016) ;

- les héritiers dirigeants bénéficient du statut de biens professionnels s'ils exercent une fonction de direction ou, à défaut, du pacte Dutreil précité de l'article 885 I *bis* sous réserve d'en respecter les conditions ;

- ces exonérations d'ISF se cumulent à celles portant sur les droits de mutation : les héritiers bénéficient d'une exonération sur 75 % de la valeur des titres reçus (article 787 B du CGI – environ 500 millions d'euros en 2016) sous réserve du respect des conditions du « Pacte Dutreil », augmentée d'une réduction des droits liquidés de 50 % si la donation a lieu avant 70 ans (art. 790 du CGI).

En cas de cession :

- l'assiette de l'ISF s'apprécie au regard de la situation patrimoniale du contribuable constatée au 1<sup>er</sup> janvier de l'année. Par conséquent, si le produit de cession de l'entreprise est réinvesti avant cette date, par exemple dans des titres de PME exonérés sur la base de l'article 885 I *ter* précité, les liquidités seront en pratique non imposées.

Il est enfin à noter que la notion de mandat de direction, ouvrant droit à l'exonération pour biens professionnels, ne se restreint pas au poste de directeur général. En effet, les mandats de président, président du conseil de surveillance et de membre du directoire sont considérés comme des mandats de direction par la loi ainsi qu'aux termes de la doctrine, celui de directeur général délégué. L'exercice de l'un de ces postes par le cédant permet ainsi de transmettre le management opérationnel de l'entreprise en conservant l'exonération pour biens professionnels.

*Source : Direction générale du Trésor*

## (2) Les effets pervers sur l'économie et l'emploi

Malgré ces aménagements, force est de constater que l'ISF reste un frein à la transmission et au maintien des grosses PME et des ETI familiales en France. De nombreux experts de la transmission d'entreprise l'ont confirmé à vos rapporteurs.

Tout d'abord, afin de permettre aux contribuables d'acquitter la part restant à payer de l'ISF ou pour ceux qui ne peuvent bénéficier d'une niche fiscale, les entreprises sont contraintes de distribuer des « dividendes pour impôt ». Ce même mécanisme est mis en place pour anticiper le coût d'une future transmission. L'anticipation du coût de l'ISF entraîne ainsi une diminution des fonds propres, qui fragilise les entreprises.

En outre, comme le signalait déjà le METI en 2011<sup>1</sup>, « en fait, l'ISF sur les parts d'entreprise est un impôt supplémentaire payé par l'entreprise. Si l'on prend en compte toutes ses composantes, l'ISF sur les parts d'entreprise coûte finalement à l'État car des contribuables, de plus en plus nombreux, s'expatrient. Ils ne consomment plus, ne créent plus d'entreprises et d'emplois et ne paient plus d'impôts en France, manque-à-gagner bien plus important que les sommes perçues dans le cadre de l'ISF ». Il ajoutait

<sup>1</sup> Le METI s'appelait alors l'« ASMEP-ETI ».

---

alors que « La France a toujours souhaité préserver son patrimoine et ses œuvres d'art. Dans la compétition mondiale actuelle, notre patrimoine le plus important, c'est l'emploi et la compétitivité de notre pays, en particulier celle des ETI qui peuvent avoir des problèmes de financement freinant leur croissance, ainsi que des problèmes de pérennité. Ce patrimoine doit donc être protégé. »

Cette comparaison opérée avec le patrimoine artistique est assez éloquente, car si personne ne remet en cause l'objectif de préservation du patrimoine culturel français, il paraît étrange de ne pas se fixer un objectif identique pour préserver le patrimoine économique et industriel de notre pays. **La suppression pure et simple de l'ISF serait une décision optimale car elle aurait le mérite de la simplicité, ce qui est une des premières demandes de l'ensemble des acteurs économiques dénonçant la complexité de la fiscalité « à la française ». Toutefois, le présent rapport portant sur la transmission d'entreprise uniquement, vos rapporteurs ont fait le choix de ne pas dépasser ce cadre pour appréhender des propositions de réforme.**

Dans une récente note<sup>1</sup> d'octobre 2016, l'OFCE rappelle les arguments contre l'ISF :

« – le capital est l'accumulation de revenus épargnés qui ont déjà été taxés. Les revenus du capital sont eux-mêmes taxés. Enfin, la transmission du capital est déjà taxée. L'ISF est donc une quadruple taxation ;

– dans la mesure où on a besoin de capitaux propres pour financer les entreprises, l'ISF ne frappe pas les fortunes professionnelles. C'est un impôt injuste qui ne frappe pas les grosses fortunes, mais les fortunes moyennes ;

– certaines personnes ont des patrimoines élevés mais peu de revenus, comme des personnes âgées dont l'appartement ou la maison familiale a pris de la valeur ;

– l'exonération des biens professionnels oblige les détenteurs de capitaux à rester impliqués dans leur entreprise, ce qui n'est pas toujours optimal pour des raisons d'âge ou de compétences ;

– le capital immobilier est déjà taxé via la taxe foncière ;

– la France étant pratiquement le seul pays à taxer les fortunes élevées, dans un contexte de libre circulation des personnes, les détenteurs de patrimoines les plus élevés ont fortement intérêt à s'établir à l'étranger pour ne payer ni l'ISF, ni l'impôt sur les plus-values mobilières. Or, les personnes qui s'exilent ne paient non seulement pas l'ISF, mais elles ne paient pas non plus la TVA et l'IR en France ; dans certains cas, elles y

---

<sup>1</sup> <http://www.ofce.sciences-po.fr/pdf-articles/actu/pbrief05.pdf>

---

transfèrent aussi des activités productives, de sorte que le gain net de l'ISF serait en réalité très faible, voire négatif. »

Les économistes de l'OFCE ajoutent, à propos de l'impact de l'ISF, que « s'il s'agit d'une fortune en biens professionnels, il peut signifier la fermeture de l'entreprise et la perte de capitaux productifs et d'énergie entrepreneuriale. Aussi, la France exonère-t-elle de l'ISF les biens professionnels et une partie des droits de succession si les héritiers continuent à gérer l'entreprise. Aussi, les départs à l'étranger pour des raisons strictement liées à l'ISF ne peuvent concerner que d'anciens chefs d'entreprises. » La transmission d'entreprise -travers les cédants ou anciens chefs d'entreprise- est donc bien la première victime des effets pervers de l'ISF.

(3) Des propositions allant toutes dans le sens d'une plus grande exonération

La question de l'impact de l'ISF sur la transmission d'entreprise mérite d'être resituée dans le contexte plus global de la taxation du capital en France. Dans une note de février 2016 intitulée *L'impôt sur le capital au XXI<sup>ème</sup> siècle*, le Centre d'observation économique et de Recherche pour l'Expansion de l'économie et le Développement des Entreprises (Coe-Rexecode) indique qu'« une fiscalité du capital mal conçue est un frein à la croissance et à la création d'emplois. Les conséquences négatives sont accentuées par l'instabilité chronique des règles fiscales qui perturbe les décisions d'affectation de l'épargne et d'investissement. Il serait illusoire de penser que la stabilité peut être obtenue sur la base de la législation actuelle. **La fiscalité du capital française telle qu'elle est aujourd'hui est incohérente et coûteuse pour la croissance, le pouvoir d'achat et l'emploi.** Une réforme en profondeur s'impose pour relancer l'investissement et faire reculer le chômage. »

C'est donc dans un cadre fiscal néfaste pour l'économie que se pose la question des effets de l'ISF sur la transmission d'entreprise.

Dans son rapport de juillet 2015, la députée Fanny Dombre-Coste notait : « sans remettre en cause les principes de l'impôt sur la fortune (ISF), on peut constater que certaines modalités d'application freinent la cession de leur entreprise par des dirigeants âgés. Ainsi, le cédant perd l'exonération liée à l'outil de travail et le produit de cession net de fiscalité sur la plus-value est intégré à la base imposable de l'impôt sur la fortune. Les dispositions de l'ISF ne favorisent pas non plus un maintien dans l'entreprise d'une partie du capital du cédant car, n'étant plus le dirigeant, son capital n'est plus considéré comme un outil de travail exonéré ». La proposition n° 21 de la députée est donc d'ouvrir, pendant trois ans, l'exonération d'impôt sur la fortune pour les titres considérés en tant que biens professionnels aux dirigeants de PME âgés, quittant un mandat de



---

direction et s'engageant à céder leurs titres à cette échéance en vue d'un départ en retraite.

Vos rapporteurs ont entendu la critique récurrente du délai de deux ans s'imposant pour le mécanisme d'abattement défini à l'article 150-0 D du CGI prévoyant que les dirigeants d'entreprise qui cèdent leurs titres et qui font valoir leurs droits à la retraite peuvent bénéficier d'exonération d'imposition des plus-values sous réserve de certaines conditions et modalités d'application. En effet, en application de cet article, le cédant doit cesser toute fonction dans la société et faire valoir ses droits à la retraite dans les 2 années précédant ou suivant la cession. La proposition 22 du rapport précité vise d'ailleurs à rallonger ce délai de 2 à 5 ans. De nombreux dirigeants ont évoqué l'effet « couperet » de cette disposition qui rend fragile la transmission, dans la mesure où le transfert s'étale souvent sur de plus longues périodes. La proposition n° 21 de leur collègue députée leur paraît donc créer un nouvel effet néfaste de ce type. En outre, il serait incompréhensible de créer un effet de seuil supplémentaire en visant les seules PME. Pour maintenir les ETI françaises, il est urgent de prévoir une exonération dont pourraient bénéficier les actionnaires d'entreprises de taille intermédiaire.

Enfin, la **simplicité de toute nouvelle mesure** est une demande unanime de tous les acteurs de la transmission d'entreprise. Ces derniers confortent l'analyse précitée de Coe-Rexecode selon laquelle le cadre français actuel « entraîne une multiplication de mesures dérogatoires, les « niches fiscales », qui rendent le système inefficace, instable et inéquitable. **L'incohérence actuelle tend à encourager l'épargne liquide ou orientée vers la dépense publique au détriment de l'investissement productif. Face à une instabilité fiscale et à la menace d'une croissance durablement faible, les Français épargnent mais cet effort est détourné de l'investissement productif.** » Biens et investissements productifs ne doivent plus être pénalisés par l'ISF.

<p><b>Pour toutes ces raisons, votre délégation propose d'exonérer de l'ISF les actifs productifs (proposition n° 14)</b></p>
---

c) *Une fiscalité « confiscatoire » ?*

(1) Le poids de la fiscalité « courante »

Le précédent chapitre consacré à l'ISF met en évidence les effets pervers de l'ISF mais aussi de la fiscalité sur le capital. Pourtant la question des effets de la fiscalité sur la transmission d'entreprise est plus large que ce spectre.

Ainsi, pour l'APCMA<sup>1</sup>, « **en ce qui concerne les petites entreprises artisanales, les principales difficultés viennent non pas de la fiscalité applicable aux transmissions d'entreprises qui bénéficient de nombreuses exonérations leur permettant d'éviter une taxation des plus-values au taux maximum de 62,2 % mais plutôt de la fiscalité courante, applicable aux entreprises et aux particuliers en France (IR, prélèvements sociaux, IS, CEHR<sup>2</sup>, charges sociales, CET<sup>3</sup>, taxe sur les salaires etc...) qui rendent la gestion quotidienne extrêmement difficile.**

Enfin, à cela s'ajoutent la complexité administrative française et ses dysfonctionnements (exemple du RSI) qui découragent bon nombre d'entrepreneurs ».

Les plus-values de cession de valeurs mobilières sont en effet soumises aux prélèvements sociaux sur l'intégralité de la plus-value, hors abattement lié à la durée de détention de ces titres. Le taux de ces prélèvements s'élève à 15,5 %. Le poids de ces prélèvements sociaux a régulièrement été signalé comme un handicap à la transmission, notamment dans le cas de transmissions insuffisamment accompagnées et pour lesquelles ce coût n'est pas toujours anticipé. Comme le note l'APCMA, « si la multitude de dispositifs permettant l'exonération des plus-values est assez bien adaptée aux entreprises artisanales (articles 238 *quidécies*, 151 *septies*, 151 *septies* A et B du code général des impôts), il est regrettable que ces dispositifs ne prennent pas en compte les prélèvements sociaux de 15,5 %, qui ne font l'objet d'aucune exonération alors qu'ils représentent une charge quasiment aussi élevée que l'impôt lui-même ».

Un sondage<sup>4</sup> réalisé en novembre 2015 sur «Les dirigeants et la cession-transmission d'entreprise» montre que, **pour 41 % des dirigeants interrogés, le poids de la fiscalité constitue l'un des principaux obstacles.**

## (2) La complexité de la fiscalité

Au-delà des taux, c'est la complexité de la fiscalité qui se dresse comme un obstacle sur le chemin de la transmission d'entreprise. Le même sondage précité rappelle d'ailleurs que, **pour 36 % des dirigeants, c'est la complexité des régimes juridiques et fiscaux qui est un frein majeur.**

Le guide pratique de la transmission édité par les chambres de commerce et d'industrie et les chambres de métiers et de l'artisanat donne un aperçu de cette complexité. Les 12 pages consacrées à la fiscalité, qui figurent en annexe du présent rapport, montrent bien la difficulté que rencontre un dirigeant pour appréhender le cadre fiscal, tant les dispositions

---

<sup>1</sup> Réponse au questionnaire des rapporteurs.

<sup>2</sup> Contribution exceptionnelle sur les hauts revenus.

<sup>3</sup> Contribution économique territoriale.

<sup>4</sup> <http://elabe.fr/les-dirigeants-et-la-transmission-cession-dentreprise/>

du code général des impôts posent des mécanismes toujours plus complexes et les dérogations ou exonérations sont nombreuses et elles-mêmes liées à chaque fois à une multitude de conditions. Le PDG d'une ETI de 1 000 personnes a ainsi déclaré à vos rapporteurs qu'il était « impossible de lire les textes » en raison de leur complexité.

La direction de la législation fiscale du ministère de l'économie et des finances elle-même, dans sa réponse au questionnaire de vos rapporteurs, dresse un constat assez révélateur lorsqu'elle est interrogée sur le poids de la fiscalité pesant sur les transmissions : « De manière générale, le coût réel de la transmission en France est difficilement chiffrable car il contient de nombreuses composantes non fiscales (frais de conseil, frais de notaire, etc.) susceptibles de varier suivant la taille de l'entreprise, son secteur d'activité... et les intermédiaires auxquels il est fait appel (avocats, notaires, etc.) ». Plutôt que de proposer des évaluations du coût de la fiscalité, elle répond que cela dépend des frais des conseils ! Et propose seulement un tableau récapitulatif des principales dispositions fiscales applicables à la transmission d'entreprise, présenté ci-dessous :

#### Fiscalité applicable aux transmissions d'entreprises

<b>Transmission à titre gratuit (donation/succession)</b>	
<b>Calcul de l'assiette imposable : valeur vénale</b>	
Exonération Dutreil (art. 787 B)	75 %
Exonération biens meubles et immeubles affectés à l'exploitation d'une entreprise individuelle (art. 787 B)	
Exonération entre conjoints en cas de succession (art. 796-0 bis)	100 %
<b>Liquidation des droits</b>	
Barème progressif (art. 777)	De 5 % à 45 % en ligne directe De 35 % à 45 % entre frères et sœurs 55 % entre parents jusqu'au 4° inclusivement 60 % entre parents au-delà du 4° et non parents
Principaux abattements applicables (art. 779, 790 E, 790 F...)	100 000 € par enfant / par parent 80 724 € entre conjoints en cas de donation 159 325 € handicap 15 932 € frère/sœur 7 967 € neveu/nièce

Abattement pour les donations en pleine propriété de fonds artisanaux, de fonds de commerce, de fonds agricoles ou de clientèles d'une entreprise individuelle ou de parts ou actions d'une société représentatives du fonds ou de la clientèle (art. 790 A)	300 000 €
<b>Réduction</b>	
Réductions de droits en cas de donation avant 70 ans pour les titres entrant dans le champ des articles 787 B et C (art. 790)	50 %
<b>Païement</b>	
Possibilité de paiement différé/fractionné des droits de mutation à titre gratuit en cas de transmission d'entreprise (art. 397 A annexe III)	

*Source : direction de la législation fiscale*

### (3) La concurrence européenne

Le mouvement des entreprises de taille intermédiaire (METI) a réalisé une étude<sup>1</sup> en novembre 2015 avec les cabinets Grant Thornton et GT société d'Avocats, intitulée « *Transmission d'entreprises en Europe : la France doit s'aligner d'urgence sur ses voisins* ».

Cette analyse met en évidence la concurrence européenne s'exerçant sur la transmission familiale, c'est-à-dire par donation ou succession. Elle indique que la plupart des pays européens ont adopté des dispositifs d'exonération propres à la transmission des entreprises familiales en vertu desquels les droits de donation sont, sous certaines conditions seulement :

- nuls dans la majorité des pays (Allemagne, Italie et Royaume-Uni notamment) ;
- sinon extrêmement réduits (3 % en Belgique, 0,02 % en Espagne, 3,39 % aux Pays-Bas).

Elle évalue les taux d'imposition en France à 5,4 % de la valeur de l'entreprise dans le cas d'une donation en démembrement de propriété et à 11 % dans le cas d'une succession.

Les représentants de la direction de la législation fiscale ont indiqué à vos rapporteurs qu'en préparant bien sa succession très en amont, ces taux d'imposition pouvaient être réduits à près de 3 % et qu'en outre les pays européens visés ne bénéficient pas des mêmes facilités en matière d'imposition de la plus-value. Cette affirmation appelle deux remarques :

<sup>1</sup> [http://www.asmepe-ti.fr/wordpress/wp-content/uploads/2015/11/METI\\_GT\\_Transmission\\_WEB-VDEF.pdf](http://www.asmepe-ti.fr/wordpress/wp-content/uploads/2015/11/METI_GT_Transmission_WEB-VDEF.pdf)

- 
- 1) un taux réduit n'est possible que lorsque le dirigeant a anticipé très en amont la transmission de son entreprise. Or tous les témoignages et les rapports montrent que le manque d'anticipation est l'un des problèmes majeurs de la transmission d'entreprise. Un taux réduit à 3 % ne sera donc réservé qu'à un nombre limité de dirigeants. Dans ce cas, pourquoi ne pas simplifier la fiscalité et prévoir un taux bien inférieur pour toutes les transmissions ?
  - 2) Outre le temps, le dirigeant a besoin de conseils avisés d'avocats, de notaires ou d'experts comptables. Or il existe plusieurs cas de figure rendant difficile cet accompagnement : soit le prix de cet accompagnement apparaît comme trop coûteux au dirigeant, soit les conseils sont eux-mêmes déstabilisés par une fiscalité trop instable et une jurisprudence source d'insécurité permanente, soit encore le chef d'entreprise se méfie des conseils, dans la mesure où il a toujours dirigé seul et préfère se faire sa propre opinion sur les options préférables.

La direction de la législation fiscale reconnaît elle-même cet obstacle, car après avoir rappelé que « la fiscalité française offre déjà d'importantes conditions favorables aux transmissions d'entreprises », elle cite un rapport de 2009 du Conseil des prélèvements obligatoires : « **l'optimisation des coûts fiscaux liés à la transmission du patrimoine professionnel peut aboutir, au prix de stratégies élaborées requérant l'intervention de spécialistes, à une réduction très importante** voire une quasi-disparition de l'impôt ». Tout est dit : sans stratégies complexes élaborées par des spécialistes, les dirigeants ne pourront pas bénéficier du cadre « favorable » de la fiscalité française.

## **2. Moderniser le cadre fiscal pour l'adapter à la réalité économique**

### *a) Une administration fiscale au service des entreprises*

Même si vos rapporteurs ont été rassurés par les propos des représentants de l'administration fiscale centrale, ils ne peuvent éluder les témoignages peu amènes des dirigeants d'entreprise qui se sentent « victimes » d'une administration locale trop zélée et peu encline à aider les entreprises. Cette philosophie du contrôle et de la sanction semble donc encore prévaloir sur la philosophie du service aux usagers, pourtant indispensable au bon fonctionnement de l'économie française.

---

Cette thématique a été maintes fois évoquée lors des réunions de votre délégation, notamment lors de l'examen du rapport<sup>1</sup> de vos collègues Élisabeth Lamure et Olivier Cadic *Pourquoi le Royaume-Uni séduit les entrepreneurs français*. En effet, l'administration britannique est clairement « *business oriented* », c'est-à-dire au service des entrepreneurs, tandis que les services fiscaux français se positionnent dans une logique de méfiance à l'égard des chefs d'entreprise. Pourtant la Cour des Comptes elle-même indiquait, dans l'une de ses analyses, que l'efficacité de l'administration fiscale n'est pas optimale.

Forts de ces constats, vos rapporteurs jugent indispensable de mieux contrôler la mise en œuvre, au niveau local, des directives de l'administration fiscale, et de mesurer la qualité du service rendu aux entreprises.

Cette évaluation pourrait faciliter l'instauration progressive d'un changement de paradigme salutaire pour les entreprises en France. Elle pourrait s'appuyer sur trois types d'outils :

- une évaluation des services locaux des finances publiques prenant en compte la qualité de leurs relations avec les entreprises et le degré de satisfaction de ces dernières (à travers des enquêtes de satisfaction) ;
- des indicateurs de performance dédiés à la satisfaction des chefs d'entreprise et à la qualité des actions menées sur le terrain ;
- une évaluation plus globale et systématique de type « qualipref »<sup>2</sup>, laquelle repose sur une procédure de certification pour mesurer la qualité de l'action des préfetures.

Vos rapporteurs notent la création prochaine d'un poste<sup>3</sup> à la direction générale des finances publiques (DGFIP) du ministère de l'économie et des finances dont le titulaire sera chargé de la stratégie des relations avec les différents publics de la direction. Il devra « proposer et mettre en œuvre une politique globale de relations de la DGFIP avec tous ses publics : particuliers, professionnels, collectivités locales, partenaires, dans le contexte du développement des outils numériques et des services à distance ». Il apparaît opportun de confier dès aujourd'hui à cet expert la mission relative au dialogue fiscal avec les entreprises et à la définition d'indicateurs de performance, afin que cette nouvelle logique soit immédiatement intégrée et accompagnée au sein de la DGFIP.

---

<sup>1</sup> Rapport n° 534 (2014-2015), 18 juin 2015.

<sup>2</sup> Certification réalisée par l'AFNOR. Exemple en Corrèze : <http://www.correze.gouv.fr/Politiques-publiques/Modernisation-de-l-Etat/Demarche-qualite-de-services/Qualipref-2.0/Qu-est-ce-que-la-demarche-Qualipref>

<sup>3</sup> JO du 4 février 2017.

**Votre délégation demande que soit créé un système d'évaluation des services locaux des finances publiques, qui prendrait en compte la qualité des relations avec les entreprises et le degré de satisfaction de ces dernières (Proposition n° 15)**

*b) Les droits d'enregistrement : une harmonisation utile*

L'acte de **cession de parts sociales** (titres de SARL<sup>1</sup>, EURL<sup>2</sup> ou SNC<sup>3</sup> par exemple) doit faire l'objet d'un enregistrement, auprès du service des impôts des entreprises de l'acquéreur ou du cédant (en cas d'acte sous seing privé) ou du notaire (en cas d'acte notarié).

Cette acquisition de parts sociales donne lieu au paiement, par l'acquéreur (sauf convention contraire), d'un **droit de 3 %** calculé sur le prix de cession diminué d'un abattement égal, pour chaque part sociale, au rapport entre 23 000 euros et le nombre total de parts dans la société.

Les **cessions d'actions** (titres de SA<sup>4</sup>, SAS<sup>5</sup>) sont, quant à elles, soumises à un **droit de 0,1 %**.

Cette différence des taux d'enregistrement incite évidemment de nombreux dirigeants à transformer une SARL en SAS dans une optique d'optimisation fiscale. D'ailleurs l'AFE (Agence France entrepreneurs) propose une fiche dédiée à ce type de transformation sur son site<sup>6</sup>.

Pourtant, **la transformation induit des coûts parfois mal anticipés par les dirigeants**. Le Conseil supérieur du notariat a ainsi cité un exemple de droits d'enregistrement passant de 12 000 à 4 000 euros avec le changement de statut, mais auxquels doivent être ajoutés 6 000 euros annuels de paiement du commissaire aux comptes qui devient obligatoire pour une SAS.

En outre, selon les compagnies régionales des commissaires aux comptes (CRCC) de Paris et Versailles, **cette transformation « n'apporte pas souvent de valeur ajoutée à la société »**. Lors de leur audition, les **représentants de l'IACF (Institut des avocats conseils fiscaux) ont même évoqué un « processus lourd et coûteux » et un « effet pervers encouragé par le législateur »**.

Les CRCC mentionnées ci-dessus, dans le cadre du livre blanc « 15 propositions pour doper la transmission d'entreprise », proposent d'aligner le montant des droits d'enregistrements des SARL sur celui des SA ou SAS.

<sup>1</sup> Société à responsabilité limitée.

<sup>2</sup> Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée.

<sup>3</sup> Société en nom collectif.

<sup>4</sup> Société anonyme.

<sup>5</sup> Société par actions simplifiée.

<sup>6</sup> <https://www.afecreation.fr/pid14332/sarl-en-sas.html>

**Convaincue par cette nécessité d'harmonisation, votre délégation souhaite instaurer un taux unique pour les droits d'enregistrement des parts sociales et des actions (Proposition n° 16)**

*c) Le compte-entrepreneur : les acteurs de la transmission toujours en attente d'un dispositif adapté*

Les dispositions actuelles des articles 885 I *ter* et 885 I *quater* du code général des impôts, prévoyant des investissements<sup>1</sup> exonérés d'ISF sous certaines conditions, ne répondent pas aujourd'hui aux besoins des dirigeants, qui, après avoir mené à bien leur entreprise, souhaitent investir dans d'autres PME pour soutenir de nouveaux projets. Bon nombre d'acteurs réclament donc, depuis plusieurs années, la mise en œuvre d'un compte-entrepreneur susceptible de favoriser en France l'émergence de nombreux *business angels*.

Malgré des annonces encourageantes à l'automne 2016, le projet de loi de finances rectificative a déçu de nombreux chefs d'entreprise qui attendaient beaucoup d'un tel dispositif. Le ministre de l'économie avait ainsi évoqué « un compte entrepreneur-investisseur avant la fin de l'année. Ce compte, annoncé par le Premier ministre, doit encourager les entrepreneurs à succès à réinvestir les sommes qu'ils ont gagnées dans des jeunes start-ups ».

Comme le précisait le rapport de la commission des finances lors de l'examen du texte au Sénat<sup>2</sup>, l'article, dont le champ avait déjà pourtant été élargi par l'Assemblée nationale, proposait « la mise en place d'un **compte dit « PME innovation »** (CPI), dont l'incidence budgétaire n'est pas chiffrable, afin de « rapprocher la fiscalité des cycles de cession-réinvestissement de la fiscalité qui porterait sur un investissement unique », de façon à inciter les *business angels* à réinvestir leurs profits pour financer de jeunes entreprises.

L'article 150-0 D du CGI résultant des débats parlementaires définit des conditions d'utilisation du CPI un peu moins restrictives dans le projet de loi initial. La société émettrice des droits cédés doit tout de même respecter l'ensemble des conditions suivantes :

- elle est créée depuis moins de 7 ans (jeunes PME) ou moins de 10 ans (PME innovantes), et n'est pas issue d'une concentration, d'une restructuration, d'une extension ou d'une reprise d'activités

<sup>1</sup> Sont exonérés les titres reçus par le redevable en contrepartie de sa souscription au capital initial ou aux augmentations de capital, en numéraire ou en nature par apport de biens nécessaires à l'exercice de l'activité, à l'exception des actifs immobiliers et des valeurs mobilières, d'une petite et moyenne entreprise.

<sup>2</sup> Rapport n° 214 (2016-2017) de M. Albéric de Montgolfier, fait au nom de la commission des finances, déposé le 13 décembre 2016.



---

préexistantes. Cette condition s'apprécie à la date de souscription ou d'acquisition des droits cédés ;

- elle est une petite ou moyenne entreprise au sens de l'annexe I du règlement (UE) n° 651/2014 de la Commission du 17 juin 2014 (...);
- elle n'accorde aucune garantie en capital à ses associés ou actionnaires en contrepartie de leurs souscriptions ;
- elle est passible de l'impôt sur les bénéfices ou d'un impôt équivalent ;
- elle a son siège social dans un État membre de l'Union européenne (...);
- elle exerce une activité commerciale, industrielle, artisanale, libérale ou agricole, à l'exception de la gestion de son propre patrimoine mobilier ou immobilier.

Le titulaire du CIP devra, par ailleurs, remplir l'une des conditions suivantes dans les sociétés éligibles :

- avoir détenu à un moment quelconque depuis la création de la société visée ci-dessus, avec son cercle familial (c'est-à-dire son conjoint ou partenaire lié par un PACS et leurs descendants ou ascendants), au moins **25 % des droits de vote ou des droits dans les bénéfices sociaux de ladite société ;**

- **avoir exercé au sein de cette société, pendant au moins vingt-quatre mois** (ou depuis sa création si la société a été créée il y a moins de vingt-quatre mois), **une fonction de direction ou une activité salariée et avoir détenu à un moment quelconque depuis la création de la société, avec son cercle familial, au moins 5 % des droits de vote** ou des droits dans les bénéfices sociaux de cette société ;

- être **signataire d'un pacte d'actionnaires ou d'associés personnes physiques, portant sur au moins 25 % des droits de vote** ou des droits dans les bénéfices sociaux de la société, et dont l'un au moins des signataires remplit la condition précitée de détention de 5 % ci-dessus.

**Dans chacune des sociétés dans lesquelles les liquidités du compte espèces sont réinvesties, le titulaire du compte PME innovation doit, au plus tard à l'expiration du troisième mois suivant l'investissement et pendant toute la durée de détention des titres dans le cadre du compte PME innovation, accompagner ladite société :**

- **soit en exerçant une fonction de direction**, dans les mêmes conditions que celles requises pour l'exonération d'ISF au titre des biens professionnels ;

- **soit en étant administrateur ou membre du conseil de surveillance de la société ;**

---

- soit en étant lié à la société par une convention **d'accompagnement**, dans laquelle il s'engage à participer activement à la définition de sa stratégie et à lui fournir, à titre gratuit, des prestations de conseil.

Le non-emploi des sommes inscrites sur le compte espèce du compte PME innovation, dans le délai de vingt-quatre mois, entraîne la clôture dudit compte.

Le caractère extrêmement restrictif des conditions d'utilisation du « compte PME Innovation » (CPI) a immédiatement été critiqué par le Sénat, comme le précise le rapport précité de la commission des finances : « le compte PME innovation est moins avantageux sur certains aspects que le régime du report d'imposition prévu à l'article 150-0 B *ter* du code général des impôts. En effet, le dispositif proposé au présent article permet uniquement de décaler l'imposition à l'impôt sur le revenu, alors que le régime du report d'imposition permet également de différer le paiement des prélèvements sociaux. »

**Pour l'IACF, il était d'ailleurs inutile d'inventer un nouveau dispositif comme celui du CPI car l'article 150 OB *ter* du code général des impôts pouvait service de base à la réforme attendue :** « les dispositifs des articles 150-0 B et 150-0 B *ter* du CGI doivent pouvoir répondre de manière plus lisible, et avec une extension plus importante, aux préoccupations d'orienter le réinvestissement des dirigeants vers des entreprises utiles au développement économique de notre pays, sous réserve de quelques aménagements (par exemple : extension à 3 ans de l'obligation de réinvestissement économique). »

Bien que certaines dispositions introduites par le Sénat aient été retenues par l'Assemblée nationale, **le compte PME innovation<sup>1</sup> ne semble pas aujourd'hui répondre aux attentes des dirigeants**, notamment au regard des obligations liées au paiement de l'ISF<sup>2</sup> mais aussi parce que le champ des « jeunes » PME exclut du champ des bénéficiaires de nombreuses entreprises plus solidement établies qui pourtant cherchent des investisseurs afin de développer des innovations. Enfin, le nouveau dispositif semble négliger les cas des « *business angels* » plus « modestes » en taille que sont les dirigeants en fin de carrière souhaitant simplement soutenir une nouvelle entreprise et ne pouvant détenir 25 % des capitaux ni intégrer un pacte d'actionnaires. La transmission d'entreprise devrait pouvoir bénéficier d'un tel dispositif mais avec un champ d'application bien plus large, afin de faciliter le développement de nos PME et les aider à devenir des ETI, dont la France

---

<sup>1</sup> Article 31 de la loi n° 2016-1918 du 29 décembre 2016 de finances rectificative pour 2016.

<sup>2</sup> Réclamée notamment par les *business angels* et initialement envisagée, l'exonération temporaire d'ISF des liquidités et des titres déposés sur le compte PME innovation n'a pas été retenue. Le CPI n'apporte ni exonération, ni crédit d'impôt, seulement un report d'imposition.

manque cruellement. Certains commentateurs du CPI ont d'ailleurs parlé d'une « chaîne d'entreprises françaises prise de nanisme ».

**Que ce soit en élargissant le compte PME innovation, ou en modifiant l'article 150 OB *ter* du code général des impôts, vos rapporteurs estiment nécessaire d'instaurer un véritable compte entrepreneur-investisseur permettant de soutenir des aventures entrepreneuriales diverses.**

**Votre délégation souhaite instaurer un véritable dispositif de compte entrepreneur-investisseur permettant aux dirigeants d'entreprise de soutenir plus activement la croissance des PME françaises (Proposition n° 17)**

*d) Expérimenter la déduction pour transmission et installation*

L'obstacle fiscal à la transmission est également dénoncé dans le secteur agricole. Lors de leur audition, les représentants des Jeunes Agriculteurs ont évoqué la création d'une déduction pour transmission et installation (DPTI), visant à remplacer l'ancien plan crédit transmission.

Leur proposition part du constat que le cycle entrepreneurial des agriculteurs se compose d'une phase d'installation, d'une phase classique d'investissement nécessaire au développement de l'exploitation agricole, puis, en fin de carrière, d'une phase d'investissements réalisés dans une optique de défiscalisation. Or ces derniers investissements ont un effet dissuasif sur la reprise car ils en alourdissent le coût. En effet, si le cédant a investi dans un tracteur de dernière génération en fin d'exploitation, il intégrera naturellement son coût dans l'évaluation de son entreprise agricole à céder.

Pour mettre fin à cet effet pervers, il pourrait être proposé un DPTI reposant sur le principe suivant :

- cinq ans avant leur départ en retraite, les exploitants relevant du régime de bénéfice réel agricole pourraient déduire chaque année une fraction de leur bénéfice en vue d'aider le jeune<sup>1</sup> repreneur ;
- le montant de la déduction serait déterminé librement par le futur cédant dans la limite d'un plafond qui varierait en fonction du bénéfice de l'exercice. Le tableau des plafonds proposés est le suivant :

<sup>1</sup> Pour être qualifié de jeune agriculteur, il faut être âgé de 18 à 40 ans à la date d'affiliation au régime de protection sociale des non-salariés agricoles.

BÉNÉFICE	DÉDUCTION MAXIMALE PAR EXERCICE
Inférieur à 3 000 €	Plafond = bénéfice
3 000 € à 10 000 €	3 000 €
10 001 € à 30 000 €	35 % du bénéfice
30 001 € à 50 000 €	3 000 € + 20 %
Supérieur à 50 000 €	13 000 €

- lors de la transmission à un jeune agriculteur (et pas à un autre exploitant cherchant uniquement à racheter dans un objectif de croissance externe), la somme globale ainsi « épargnée » serait débloquée et répartie entre le cédant d'une part (1/3 de la somme, non fiscalisée) et le repreneur d'autre part (2/3 de la somme) ;
- le repreneur aura jusqu'à 10 ans pour rembourser cette somme s'élevant aux 2/3 de l'épargne du DPTI ;
- si la reprise par un jeune agriculteur n'a pas lieu, alors la somme épargnée est réintégrée au résultat et imposée au barème de l'impôt sur le revenu.

Vos rapporteurs estiment que cette proposition, dont un exemple transmis par les Jeunes Agriculteurs figure en annexe du présent rapport, peut être intéressante, mais **mériterait d'être évaluée de façon rigoureuse, par exemple dans le cadre d'une expérimentation**. En outre, ils pensent que la logique qui sous-tend cette idée pourrait s'appliquer dans le cas de certains artisans.

**Votre délégation propose d'expérimenter, pour les jeunes agriculteurs et les artisans, une déduction pour transmission et installation (Proposition n° 18)**

### 3. Sécuriser pour faciliter la transmission

#### a) La holding animatrice, source d'insécurité juridique et économique

##### (1) Un enjeu fiscal pour les entreprises françaises

Sujet spontanément évoqué de façon récurrente par les personnes entendues par vos rapporteurs, la question de la holding animatrice semble aujourd'hui nécessiter un effort de clarification. En effet, elle constitue un épineux problème pour de très nombreux dirigeants.

**La qualification de holding animatrice a des conséquences fiscales importantes pour les détenteurs de titres de sociétés holding. Elle**

---

**conditionne en effet l'application de nombreux régimes fiscaux réservés à la constitution, la détention ou la transmission d'une entreprise. C'est un aspect fondamental puisque plus de 33 % des PME employant entre 10 et 100 salariés et 62 % des PME employant entre 100 et 250 salariés seraient détenues via une holding<sup>1</sup>.**

Plusieurs dispositifs permettent ainsi aux détenteurs de titres de sociétés holding de bénéficier de **régimes fiscaux de faveur à condition que le caractère animateur de la holding soit reconnu** :

- exonération d'ISF des titres de certaines sociétés imposées à l'impôt sur les sociétés en tant que biens professionnels (article 885 O *bis* du CGI).
- exonération d'ISF à hauteur de 75 % de certains titres de sociétés faisant l'objet d'un engagement collectif de conservation des titres (pacte Dutreil « ISF » – article 885 I *bis* du CGI).
- exonération d'ISF à hauteur de 75 % pour les mandataires sociaux ou salariés sous condition d'engagement individuel de détention (article 885 I *quater* du CGI).
- réduction d'ISF de 50 % pour investissement dans le capital d'une PME, dans la limite de 45 000 € de réduction d'impôt (90 000 € d'investissement dans le capital de la PME) – (article 885-0 V *bis* du CGI).
- abattement de 75 % sur les transmissions par donation ou succession de titres de société ayant fait l'objet d'un engagement de conservation de titres (pacte Dutreil « Transmission » – article 787 B du CGI).
- paiement différé et fractionné des droits de donation ou succession dus sur les entreprises (articles 397 A et 404 GA à GD de l'annexe III du CGI).
- réduction d'IR de 18 % des souscriptions au capital des PME (article 199 *terdecies-0 A* du CGI).
- abattement sur les plus-values de cession de titres de sociétés passibles de l'IS cédés par des dirigeants partant en retraite (article 150-0 D *ter* du CGI)

#### (2) Une insécurité juridique pénalisante

L'imprécise définition de la notion de holding animatrice donne lieu à de nombreuses rectifications fiscales et suscite un important contentieux, ainsi qu'en témoignent notamment deux décisions de la Cour de cassation rejetant la qualification de biens professionnels pour les titres de sociétés holding (Cass. com., 8 octobre 2013, n° 12-20.432 ; Cass., com., 10 décembre 2013, n° 12-23.720).

---

<sup>1</sup> D'après les informations transmises aux rapporteurs, il s'agit du nombre des entreprises structurées sous forme d'un groupe de sociétés selon le panel du fichier statistique FIBEN (Fichier Bancaire des entreprises) tenu par la Banque de France.

---

Dans leur rapport d'information<sup>1</sup> sur l'investissement productif de long terme, MM. les députés Olivier Carré et Christophe Caresche évoquent un « *long feuilleton jurisprudentiel* ». Ils rappellent que plusieurs questions de droit ont été soulevées pour qualifier une holding animatrice : la notion de groupe, la notion d'animation du groupe (condition de contrôle et de gestion de la société mère), ou encore l'animation de l'intégralité des participations.

Par deux jugements en date du 11 décembre 2014<sup>2</sup>, respectivement rendus pour les besoins de l'exonération des biens professionnels et du « pacte Dutreil ISF », le tribunal de grande instance (TGI) de Paris a précisé qu'une holding pouvait être reconnue comme animatrice même si toutes les sociétés dans lesquelles elle détient des titres ne sont pas effectivement animées par cette dernière.

Le TGI de Paris a en effet indiqué que « dans la mesure où l'administration fiscale ne conteste nullement que l'activité principale de la société [holding] est l'animation effective de l'ensemble de ses filiales sous contrôle effectif, le seul fait que cette société possède également une participation minoritaire dans [une autre société] dont elle n'assure pas l'animation n'est pas de nature à remettre en cause sa qualité de holding animatrice »<sup>3</sup>.

Il a par ailleurs indiqué que « le seul fait que cette société [holding] possède également une participation minoritaire dans [une autre société] dont elle n'assure pas l'animation n'est pas de nature à la déqualifier en tant que holding animatrice et à lui faire perdre le bénéfice des dispositions de l'article 885 I *bis* »<sup>4</sup>.

Par un arrêt du 6 mai 2014, la chambre commerciale de la Cour de Cassation a indiqué que la seule aide financière d'une holding à sa filiale était insuffisante pour la qualifier d'animatrice.

Et dans une décision en date du 23 octobre 2015, la Cour administrative d'appel de Nantes a estimé que la nomination de la société holding animatrice en qualité de dirigeant de la société animée ne suffisait pas à démontrer la participation active et continue de la holding à la conduite de la politique de la filiale : elle doit exercer effectivement un rôle outrepassant celui qu'elle tient de sa qualité d'actionnaire.

Enfin dans un arrêt<sup>5</sup> du 20 mai 2016, le Conseil d'État s'est rallié à la position de la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE)<sup>6</sup> en admettant que les frais engagés par une société holding pour l'acquisition des filiales dans la gestion desquelles elle s'immisce font partie de ses frais généraux. La

---

<sup>1</sup> [http://www.assemblee-nationale.fr/14/rap-info/i3063.asp#P587\\_99985](http://www.assemblee-nationale.fr/14/rap-info/i3063.asp#P587_99985)

<sup>2</sup> TGI de Paris, RG 13/06937 et 13/06939.

<sup>3</sup> Jugement n° RG 13/06937, p. 9.

<sup>4</sup> Jugement n° RG 13/06939, p. 7.

<sup>5</sup> Arrêt «Ginger» du Conseil d'État, n° 371940, du 20 mai 2016.

<sup>6</sup> 16 juillet 2015, Aff. C-108/14 et C-109/14, « Larentia ».

TVA acquittée à cette occasion est par conséquent intégralement déductible. Le fait que la holding perçoive également des dividendes de ses filiales n'est pas de nature à dégrader le droit à déduction de la holding. La CJUE a en effet considéré que cet aspect devait être négligé pour l'appréciation de son droit à déduction.

Ces évolutions jurisprudentielles mettent en évidence **le caractère fluctuant des contours de la notion de holding animatrice, source d'une forte insécurité juridique et par conséquent économique pour les acteurs de la transmission d'entreprise en France.**

Interrogés sur la façon dont les pouvoirs publics ont appréhendé cette problématique, les experts entendus par vos rapporteurs ont évoqué la suspicion de l'administration face à des supposées stratégies de contournement fiscal de la part des dirigeants d'entreprise. Une attitude de « méfiance » de l'administration fiscale est ainsi ressentie par les chefs d'entreprise interrogés, attitude pourtant éloignée de celle d'autres branches de l'administration comme la direction générale des entreprises.

Comme le rappelle le Cercle des Fiscalistes à propos de l'interprétation restrictive de la notion de holding animatrice par l'administration, « elle semble s'expliquer par la crainte de l'administration que le redevable ne revendique la qualification de holding animatrice pour exonérer tous les actifs de celle-ci, y compris ceux qui ne l'auraient pas été s'il les avait détenus directement. Ce contexte de suspicion complique alors inutilement la notion de holding animatrice ainsi que la doctrine administrative (...). »

La notion de holding animatrice a été initialement forgée par l'administration fiscale dans le cadre de sa production doctrinale. À l'origine dénommée « holding active », l'idée d'une holding guidée par la volonté de diriger et contrôler l'activité de ses filiales est apparue pour la première fois en 1976 (c'est-à-dire antérieurement à l'ISF et au pacte Dutreil) en réponse à certaines dispositions de la loi n° 76-1232 du 29 décembre 1976.

La notion de « holding animatrice » est apparue plus tard, pour la première fois dans une instruction administrative de 1982. Elle a ensuite été définie dans une instruction administrative du 28 avril 1989.

La définition légale, déterminée dans le cadre de la loi de finances pour 2011, est inscrite à l'article 885-0 V bis du CGI :

« Une société holding animatrice s'entend d'une société qui, outre la gestion d'un portefeuille de participations, participe activement à la conduite de la politique de leur groupe et au contrôle de leurs filiales et rend, le cas échéant et à titre purement interne, des services spécifiques, administratifs, juridiques, comptables, financiers et immobiliers ».

La notion est actuellement précisée par l'administration fiscale dans le bulletin officiel des impôts de la manière suivante (BOI-PAT-ISF-30-30-40-10, §140) :

« En ce qui concerne les sociétés dont l'actif est principalement composé de participations financières dans d'autres entreprises (sociétés holdings), il y a lieu de distinguer :

- celles qui ne font qu'exercer les prérogatives usuelles d'un actionnaire (exercice du droit de vote et prises de décisions lorsque l'importance de la participation le permet, et exercice des droits financiers). Les parts et actions de ces sociétés dont l'activité principale est la gestion de leur patrimoine ne peuvent constituer des biens professionnels ; elles peuvent toutefois faire l'objet d'une exonération partielle si la société détient une participation dans une autre société où le redevable exerce des fonctions de direction ;

- celles qui sont les animatrices effectives de leur groupe, participent activement à la conduite de sa politique et au contrôle des filiales et rendent, le cas échéant et à titre purement interne au groupe, des services spécifiques administratifs, juridiques, comptables, financiers ou immobiliers. Ces sociétés utilisent ainsi leur participation dans le cadre d'une activité industrielle ou commerciale qui mobilise des moyens spécifiques. Ces sociétés holdings animatrices s'opposent aux sociétés holding passives qui sont exclues du bénéfice de l'exonération partielle en tant que simples gestionnaires d'un portefeuille mobilier. »

*Source : Délégation aux entreprises*

### (3) Une indispensable clarification

Par le truchement d'une question écrite<sup>1</sup> datée du 16 juillet 2015, notre collègue M. Christophe-André Frassa a interrogé le ministre des finances et des comptes publics sur la définition de la société holding animatrice, lui demandant de « préciser les conditions exactes permettant de déterminer le caractère animateur d'une holding », et, à défaut, « les conditions ne permettant pas d'obtenir le statut de holding animatrice ». Dans sa réponse du 1<sup>er</sup> décembre 2016, le ministre a tout d'abord rappelé les grandes lignes déjà connues, ajoutant que « l'animation ne peut être établie que sur la base d'un faisceau d'indices. Sur ce point la jurisprudence apporte de nombreux exemples des situations de fait qui permettent ou non de qualifier l'activité d'animation ». Ces éléments de réponse ainsi proposés n'aident pas davantage les dirigeants d'entreprise à sécuriser une situation pourtant fragile.

La véritable proposition du ministre réside dans la fin de sa réponse : « En tout état de cause, il est rappelé que le redevable dispose toujours de la faculté de solliciter, en dehors de tout contrôle, une prise de position de l'administration sur le caractère animateur de la société afin que

<sup>1</sup> <https://www.senat.fr/questions/base/2015/qSEQ150717351.html>



l'administration puisse se prononcer précisément au regard de l'ensemble des éléments de fait pertinents ». Le rescrit apparaît donc comme l'outil de sécurisation à privilégier selon le ministre. Mais il est aisé de comprendre, au regard du nombre d'entreprises concernées<sup>1</sup> et du rythme des rachats d'entreprises<sup>2</sup>, qu'un rescrit serait difficile à obtenir rapidement et très vite obsolète.

Les professionnels du chiffre et du droit ont souhaité proposer une définition de la notion de holding animatrice à l'occasion de l'examen du projet de loi de finances pour 2016. Le Conseil supérieur du notariat, le Conseil national des Barreaux et le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables ont ainsi élaboré une définition commune de la holding animatrice, présentée en annexe du présent rapport. Comme le précise leur communiqué de presse sur le sujet : « L'objectif de ce travail commun est de combattre l'insécurité fiscale qui menace la vie des entreprises, leur organisation, leur développement, leur transmission et leur mobilité. La qualification de la holding animatrice reste, en effet, incertaine et est, à ce jour, un sujet de contestation fréquent compte tenu de l'absence de définition solide et stable. **Or, si la holding est porteuse d'avantages fiscaux nécessaires à la vie économique des entreprises, seules créatrices de richesses et d'emplois, sa remise en cause pour des raisons d'interprétation administrative peut conduire à des difficultés financières de nature à contraindre fortement l'activité et réduire le potentiel de développement.** Ainsi, les avocats, les notaires et les experts-comptables souhaitent contribuer à construire l'édifice de la sécurité fiscale en faveur des entrepreneurs, et prennent ensemble la responsabilité d'une définition commune de la holding animatrice. »

Cette définition précise les conditions d'une présomption d'animation et d'une présomption de contrôle d'une filiale.

Sans trancher sur le fond les éléments constitutifs de cette proposition, **votre délégation soutient la démarche des différents ordres et juge indispensable une clarification de la notion de holding animatrice dans le code général des impôts (Proposition n° 19)**

*b) Le rescrit-valeur : un outil oublié*

Comme le rappelle le bulletin officiel des finances publiques n° BOI-SJ-RES-10-20-20-90-20120912<sup>3</sup>, le rescrit valeur a été créé en 1998 et pérennisé en 2005. Il est prévu par l'article L 18 du livre des procédures

<sup>1</sup> Rappel : 33 % des PME employant entre 10 et 100 salariés et 62 % des PME employant entre 100 et 250 salariés seraient détenues via une holding.

<sup>2</sup> Un représentant du METI auditionné par vos rapporteurs a indiqué que son ETI rachetait en moyenne trois PME par an.

<sup>3</sup> <http://bofip.impots.gouv.fr/bofip/683-PGP.html>

---

fiscales<sup>1</sup>. **Cette procédure permet à une personne qui détient une entreprise ou des titres de société** dans laquelle elle exerce une fonction de direction, à l'exclusion des titres de sociétés mentionnées à l'article 885 O *quater* du CGI, et qui entend procéder, par anticipation, à la transmission de tout ou partie de cette société ou de ces titres, **de consulter l'administration fiscale, préalablement à l'opération, sur la valeur vénale de l'entreprise qui sert de base au calcul de l'impôt. L'administration dispose d'un délai de six mois pour se prononcer** (délai que certains proposent de réduire à 3 mois).

En cas d'accord exprès du service, si la donation est passée dans les trois mois en retenant la valeur acceptée par l'administration, **la base ainsi déclarée ne pourra plus être remise en cause pour l'assiette des droits de donation.**

**En théorie, ce dispositif est extrêmement utile** car il permet de prévenir les conséquences d'une mauvaise valorisation de l'entreprise entraînant ensuite un surplus de droits de donation pouvant pénaliser sa trésorerie.

**En pratique, cet outil est très rarement utilisé.** Comme le rappelle la chambre des notaires de Paris dans le livre blanc précité *15 propositions pour doper la transmission d'entreprise*, « les dirigeants sont parfois rétifs à communiquer des informations non anonymes sur leur société ». Interrogée par vos rapporteurs, la direction de la législation fiscale a dressé le même constat, reconnaissant une « **peur de l'administration fiscale** ». L'anonymisation des demandes semble être la solution pour nombre d'experts, sans que la façon d'y parvenir soit évidente. Malheureusement, ce constat confirme tous les témoignages entendus sur le terrain depuis maintenant deux ans par votre délégation, selon lesquels la moindre question posée à l'administration fiscale risque de se transformer aussitôt en un contrôle fiscal pour le demandeur.

Deux options semblent possibles pour rendre une demande de rescrit-valeur anonyme d'après les suggestions soumises à vos rapporteurs : soit elle peut intervenir via l'action d'une tierce-personne, tel qu'un expert-comptable ou un notaire, mais une telle option ne devrait en aucun cas aboutir à la création d'un nouveau monopole pour un ordre ; soit elle implique que les services de l'administration fiscale prévoient une « cellule » dédiée à l'anonymisation des demandes en son sein.

Enfin certains entrepreneurs ont expliqué à vos rapporteurs que **les méthodes de calcul de l'administration fiscale diffèrent de celles utilisées par les banques.** « L'administration fiscale ne juge que sur le passé, tandis que les banques ne jugent que sur l'avenir ». Face à de telles incohérences,

---

<sup>1</sup> <https://www.legifrance.gouv.fr/affichCodeArticle.do?idArticle=LEGIARTI000020052210&cidTexte=LEGITEXT000006069583>

les cédants ont bien du mal à concilier les exigences de leurs différents interlocuteurs publics et privés.

**Votre délégation souhaite faciliter l'utilisation du rescrit-valeur, via l'anonymisation des demandes et une adaptation des méthodes de calcul (Proposition n° 20)**

*c) Les délais de mise aux normes : un couperet pour les repreneurs*

Au-delà du cadre purement fiscal, le repreneur peut être confronté à toutes les contraintes économiques qui s'imposent à lui en tant que nouveau dirigeant. Comme cela a été rappelé précédemment, les cédants qui tardent à transmettre leur entreprise ont souvent peu investi dans leur outil de travail et laissent aux repreneurs une situation de retard important dans les mises aux normes. Soit ce retard est perçu en amont de la cession et crée alors un effet dissuasif ; soit il est découvert par le repreneur une fois la reprise effectuée, et la mise aux normes devient une épée de Damoclès tant juridique que financière.

**De nombreux experts ont convaincu vos rapporteurs de la nécessité d'adapter les délais de mise aux normes en cas de reprise d'entreprise, afin qu'ils puissent s'étaler sur des périodes pouvant aller de 6 mois à 3 années, en fonction de la durée et du coût des travaux nécessaires.**

Cet aménagement des exigences de mise aux normes dans le cadre d'une reprise constitue d'ailleurs la proposition n° 31 du Conseil de la simplification pour les entreprises en date du 24 octobre 2016<sup>1</sup>.

**Votre délégation demande que, dans le cas d'une reprise, les délais de mise aux normes soient revus et appréciés en fonction de l'investissement afférent (Proposition n° 21)**

## ***B. MIEUX PRENDRE EN COMPTE LA DIMENSION TERRITORIALE DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE***

Les collectivités locales et les politiques territoriales jouent un rôle majeur, souvent oublié, dans l'accompagnement et l'aide à la reprise des entreprises. Les leviers fiscaux et immobiliers des collectivités sont utilement complétés par le Fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce (FISAC) dont la logique de guichet a été récemment supprimée au bénéfice d'appels à projets et dont l'efficacité en matière de reprise d'activités est réelle mais risque à l'avenir de manquer de réactivité.

<sup>1</sup> « 48 nouvelles mesures de simplification pour les entreprises », le Conseil de la simplification pour les entreprises, 24 octobre 2016.

---

## 1. Des aides territoriales nécessaires

Le manque de repreneurs de petites entreprises locales ainsi que d'entreprises familiales en milieu rural menace la vitalité de nos territoires. Cette réalité est bien connue des collectivités locales qui disposent d'un certain nombre d'outils pour accompagner, directement ou indirectement, la transmission ou la reprise d'entreprise afin d'en éviter la fermeture. Cette territorialisation de l'action publique en faveur des entreprises peut prendre plusieurs formes qui seront présentées ici de manière succincte : en effet, il ne s'agit pas pour vos rapporteurs de lister de manière exhaustive l'ensemble des aides existantes, ni d'ouvrir à nouveau les discussions entendues lors des débats sur la loi NOTRe<sup>1</sup> concernant l'échelon territorial idoine pour organiser l'action économique territoriale. L'objectif est ici d'illustrer de manière concrète l'intérêt et la variété des outils mis à disposition des collectivités locales dans le cadre de la transmission d'entreprise.

« L'installation en milieu rural dépend de l'accès à un ensemble de services et d'activités, qu'ils soient médicaux, culturels ou scolaires et des conditions d'accès à l'emploi du conjoint. » A l'occasion de son audition, l'APCMA a pu résumer en ces termes tout l'enjeu du développement territorial. C'est l'activité qui engendre l'activité, les services qui génèrent l'arrivée de nouveaux services. Les collectivités locales jouent un rôle majeur dans le maintien de la vie sociale et économique de leur territoire.

Pour favoriser tant l'implantation nouvelle que la reprise d'activités existantes, les collectivités rurales disposent de plusieurs leviers. Vos rapporteurs présenteront ici notamment le levier fiscal et immobilier, ainsi que l'enjeu, déterminant à l'avenir, des politiques contractualisées et du numérique pour maintenir les entreprises dans nos territoires.

### *a) Le levier fiscal dans les zones de revitalisation rurale (ZRR)*

Le dispositif des zones de revitalisation rurale permet d'accompagner le développement des territoires ruraux par l'intermédiaire d'incitations fiscales et sociales. Les entreprises s'implantant dans ces zones bénéficient d'exonérations fiscales en fonction de leur effectif et de leur activité. Sont notamment concernés les impôts sur les bénéfices, la cotisation foncière des entreprises (CFE) ainsi que les taxes foncières sur les propriétés bâties et la taxe d'habitation.

Ainsi, en application de l'article 1383 E *bis* du code général des impôts, les collectivités territoriales et les établissements publics de coopération intercommunale (EPCI) dotés d'une fiscalité propre ont la faculté, par délibération, d'exonérer de taxe foncière sur les propriétés bâties

---

<sup>1</sup> Loi n° 2015-991 du 7 août 2015 portant nouvelle organisation territoriale de la République.

et de taxe d'habitation les locaux affectés à l'hébergement dans les hôtels, meublés de tourisme et chambres d'hôte, situés dans les zones de revitalisation rurale (ZRR). L'objectif est de faciliter le maintien sur place d'une activité touristique fortement dépendante des flux saisonniers.

#### **Article 1383 E bis du code général des impôts**

Dans les zones de revitalisation rurale mentionnées à l'article 1465 A, les collectivités territoriales et les établissements publics de coopération intercommunale dotés d'une fiscalité propre peuvent, par une délibération de portée générale prise dans les conditions prévues au I de l'article 1639 A *bis*, exonérer de taxe foncière sur les propriétés bâties :

- a) les hôtels pour les locaux affectés exclusivement à une activité d'hébergement ;
- b) (abrogé)
- c) les locaux classés meublés de tourisme dans les conditions prévues à l'article L. 324-1 du code du tourisme ;
- d) les chambres d'hôtes au sens de l'article L. 324-3 du code du tourisme.

Lorsque les conditions requises pour bénéficier de l'exonération prévue à l'article 1383 A et celles prévues au présent article sont remplies, l'exonération prévue au présent article est applicable.

Pour bénéficier de l'exonération prévue au présent article, le propriétaire adresse au service des impôts du lieu de situation du bien, avant le 1<sup>er</sup> janvier de chaque année au titre de laquelle l'exonération est applicable, une déclaration accompagnée de tous les éléments justifiant de l'affectation des locaux.

Le bénéfice de l'exonération est subordonné au respect du règlement (UE) n° 1407/2013 de la Commission, du 18 décembre 2013, relatif à l'application des articles 107 et 108 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne aux aides de minimis.

Si l'exonération de la CFE est de droit -sauf suppression par délibération de la collectivité- l'exonération de la taxe foncière sur les propriétés bâties et de la taxe d'habitation nécessite en revanche une délibération préalable de la collectivité qui peut ainsi avoir, de manière indirecte mais sensible, une action positive sur la pérennité de ses activités et entreprises touristiques.

#### *b) L'accompagnement, notamment en matière foncière et immobilière*

La question du rachat de l'immobilier est un frein à la reprise qui a été cité par de nombreuses personnes auditionnées, notamment par les professionnels du secteur artisanal. En effet, la vente d'une activité

---

comprend souvent une partie « fonds » et une partie « logement » qu'il est difficile de dissocier. Tous les repreneurs ne sont pas prêts à reprendre à l'achat les deux entités. Parfois, la reprise du fonds lui-même soulève des difficultés. Les collectivités ont pu se mobiliser par le passé<sup>1</sup> pour racheter certains locaux afin de lever l'hypothèque du rachat immobilier dans le cas de la reprise. L'objectif est de pouvoir louer immédiatement le logement ou le fonds au repreneur potentiel afin qu'il puisse s'installer et sauvegarder une activité sur le territoire de la collectivité.

Enfin, il n'est pas rare que, même en l'absence de soutien financier, les collectivités se mobilisent également en soutenant les démarches administratives des repreneurs potentiels.

La loi n°2015-91 du 7 août 2015 portant nouvelle organisation territoriale de la République dite « loi NOTRe », a largement modifié les règles d'intervention des collectivités en renforçant notamment le rôle de coordination de la région (article L. 1511-1 du code général des collectivités territoriales). Toutefois, le soutien immobilier reste possible, notamment dans le cadre communal au plus proche des entreprises, si celui-ci a pour objectif la création ou l'extension d'activités économiques :

**Extrait du Code Général des Collectivités Territoriales (CGCT)**

Article L. 1511-3 - Dans le respect de l'article L. 4251-17, les communes, la métropole de Lyon et les établissements publics de coopération intercommunale à fiscalité propre sont seuls compétents pour définir les aides ou les régimes d'aides et décider de l'octroi de ces aides sur leur territoire en matière d'investissement immobilier des entreprises et de location de terrains ou d'immeubles.

Ces aides revêtent la forme de subventions, de rabais sur le prix de vente, de location ou de location-vente de terrains nus ou aménagés ou de bâtiments neufs ou rénovés, de prêts, d'avances remboursables ou de crédit-bail à des conditions plus favorables que celles du marché. Le montant des aides est calculé par référence aux conditions du marché, selon des règles de plafond et de zone déterminées par voie réglementaire. Ces aides donnent lieu à l'établissement d'une convention et sont versées soit directement à l'entreprise bénéficiaire, soit au maître d'ouvrage, public ou privé, qui en fait alors bénéficiaire intégralement l'entreprise.

La région peut participer au financement des aides et des régimes d'aides mentionnés au premier alinéa du présent article dans des conditions précisées par une convention passée avec la commune, la métropole de Lyon ou l'établissement public de coopération intercommunale à fiscalité propre.

---

<sup>1</sup> En application de la loi NOTRe, le périmètre de ces interventions est désormais plus restreint pour certaines collectivités.

Les communes ou les établissements publics de coopération intercommunale à fiscalité propre peuvent, par voie de convention passée avec le département, lui déléguer la compétence d'octroi de tout ou partie des aides mentionnées au présent article.

Les commissions dues par les bénéficiaires de garanties d'emprunt accordées par les établissements de crédit ou les sociétés de financement peuvent être prises en charge, totalement ou partiellement, dans des conditions fixées par décret en Conseil d'État. Cette aide ne peut pas être cumulée, pour un même emprunt, avec la garantie ou le cautionnement accordé par une collectivité ou un groupement.

Les aides accordées sur le fondement du présent article ont pour objet la création ou l'extension d'activités économiques.

*c) La contractualisation mobilisée en faveur de la transmission*

Compte tenu des montants sollicités pour lutter contre la dévitalisation des centres bourgs, la contractualisation apparaît comme le moyen d'action qu'il sera nécessaire de mobiliser à l'avenir. Elle a l'avantage de pouvoir solliciter à la fois collectivités et État en concentrant les moyens sur des objectifs communs.

Les collectivités territoriales et l'Union Européenne (UE) s'engagent également en mobilisant les fonds nécessaires afin d'accompagner les porteurs de projets qui souhaitent investir dans le maintien de secteurs productifs et de savoir-faire ancestraux dans nos régions. C'est par exemple le cas des différents projets du programme Leader 2014-2020 présentés dans les collectivités rurales : « Face aux difficultés du territoire liées à la disparition d'activités artisanales, commerciales, agricoles et aux carences en termes de services à la population en milieu rural, la stratégie Leader s'est donné pour objectif de favoriser la transmission des savoirs et savoir-faire pour faciliter l'installation des jeunes et moins jeunes dans les activités locales, qualifiées et valorisantes. »<sup>1</sup>

Les premiers contrats de ruralité signés fin 2015 et début 2016 se font aussi l'écho de la nécessaire priorisation des moyens de l'UE, de l'État et des collectivités en faveur de l'attractivité territoriale et de la revitalisation des

---

<sup>1</sup> Extrait des dossiers consacrés au programme Leader 2014-2020 par le groupe d'action locale (GAL) Ardèche Verte qui, dans son guide méthodologique, présente notamment son action 3 visant à « développer des synergies entre habitants et acteurs pour permettre la transmission et l'adaptation des savoirs et savoir-faire et créer de la valeur ajoutée » et facilitant « animation, formation collective et appui technique pour développer un système de compagnonnage et permettre la transmission des savoir-faire en agissant auprès des TPE et auprès des personnes ayant un projet (création d'un réseau de TPE volontaires pour accueillir, former et accompagner des personnes en immersion, dispositif de formation avec temps collectifs et accompagnement individualisé, mise en place d'un parrainage de nouveaux entrepreneurs)».

---

bourgs centres. Ils citent notamment la reprise et la transmission des entreprises comme un des enjeux à relever<sup>1</sup>.

*d) Le numérique, un accompagnement indispensable*

Lors de son audition, l'APCMA a rappelé que la reprise d'une entreprise ne pouvait plus s'effectuer dans les mêmes conditions aujourd'hui qu'au siècle précédent. Les activités commerciales, notamment, nécessitent au minimum un accès à la téléphonie mobile et à internet : « Or, les moyens de communication notamment numérique qui peuvent apporter des solutions à ces aspirations sont encore insuffisants. Il convient dès lors de les améliorer. ». L'enjeu du maintien des activités en milieu rural passe donc également par l'amélioration des réseaux de télécommunications et notamment l'accès au très haut débit.

Ce constat est partagé tant par le Gouvernement que par les différentes collectivités locales qui se sont mobilisés en 2013 afin de se doter d'une vision stratégique et de moyens financiers permettant de couvrir à terme l'ensemble du territoire. Le Plan France Très Haut Débit (THD), financé notamment à travers le programme des investissements d'avenir (PIA), est un projet décentralisé soutenu tant par l'État et les opérateurs privés que par les collectivités territoriales. L'investissement porté collectivement est de vingt milliards d'euros en dix ans. Le pilotage et la mise en œuvre du plan est désormais confié à l'Agence du numérique. Plusieurs territoires ont d'ores et déjà obtenu leur pré-accord de financement. L'implication des différentes collectivités a été et restera primordiale pour permettre un équipement des territoires qui, *in fine*, facilitera grandement la reprise des entreprises.

## **2. Le cas spécifique du FISAC**

La fragilité de l'existence d'entreprises de proximité peut être liée, selon les zones concernées, à la désertification de certains espaces ruraux ou au développement de la grande distribution, en particulier à la périphérie des villes. Lors de son audition, la Direction générale des Entreprises a rappelé le rôle que joue le Fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce (FISAC) pour répondre aux menaces pesant sur l'existence des entreprises commerciales, artisanales et de services de proximité dans des zones rurales ou des zones urbaines fragilisées par l'évolution démographique ou par une situation économique particulièrement difficile.

Le FISAC a joué un rôle primordial ces dernières années pour favoriser le maintien du commerce de proximité et de l'artisanat dans nos territoires. Les évaluations disponibles démontrent l'intérêt de l'existence de

---

<sup>1</sup> « Enjeux : (...) Anticiper et accompagner les actions de reprise et de transmission des entreprises »  
Extrait du contrat de ruralité pour le territoire du Pays du Lunévillois, p. 19.



---

ce fonds essentiel pour favoriser la reprise et la transmission dans nos territoires : « (...) le taux de survie à trois ans et à cinq ans des entreprises aidées par le FISAC peut être estimé, sur la période 1999 à 2008, respectivement à 93,04 % et à 89,5 % »<sup>1</sup>. Malgré ce résultat très positif et en dépit d'ajustements simplifiant le dispositif en 2010, la Cour des Comptes a invité le Gouvernement à effectuer une réforme en profondeur de ce fonds d'intervention afin d'en limiter tant le coût pour l'État que certains effets d'aubaine pour les entreprises : « Le cadre d'intervention du FISAC a été profondément rénové en 2010, avec notamment un objectif de simplification administrative, de régionalisation et d'évaluation des projets. Or, la Cour a constaté qu'aucun de ces objectifs n'a réellement été atteint, d'autant plus que la gestion budgétaire du dispositif s'est révélée déficiente. »<sup>2</sup>

Sur la base de ces recommandations, tout en prenant en compte les difficultés techniques et budgétaires antérieures, le Gouvernement a présenté une réforme du FISAC qui, notamment, **abandonne la logique du guichet pour introduire une logique de projets.**

Les contraintes budgétaires qui s'imposaient depuis plusieurs années et les dysfonctionnements induits par la procédure précédente avaient rendu nécessaire une refonte du dispositif pour lui redonner sa pleine efficacité.

*a) La réforme du FISAC : objectifs, modalités et priorités*

« Article L.750-1-1. - Les opérations éligibles aux aides du fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce sont destinées à favoriser la création, le maintien, la modernisation, l'adaptation, en particulier pour les travaux de mise aux normes des établissements recevant du public et la sûreté des entreprises, ou la transmission des entreprises de proximité, pour conforter le commerce sédentaire et non sédentaire, notamment en milieu rural, dans les zones de montagne, dans les halles et marchés ainsi que dans les quartiers prioritaires de la politique de la ville. »

La nouvelle rédaction de l'article L 750-1-1 du code de commerce figurant à l'article 61 de la loi n° 2014-626 du 18 juin 2014 relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises permet désormais un pilotage du FISAC en fonction de priorités gouvernementales et des disponibilités budgétaires. Il s'agit ainsi de remplacer un dispositif fonctionnant selon une logique de guichet, qui ne permettait pas de mettre en avant les priorités du gouvernement en matière de soutien au commerce

---

<sup>1</sup> Lettre du Premier président de la Cour des comptes au ministre des finances et des comptes publics en date du 31 juillet 2014.

<sup>2</sup> Ibid.

---

et à l'artisanat de proximité, par un nouveau dispositif fonctionnant selon une logique de sélection des meilleurs projets<sup>1</sup>.

Les modalités d'application du nouvel article L. 750-1-1 du code de commerce sont fixées par le décret n° 2015-542 du 15 mai 2015 et par un règlement d'appel à projets dont la diffusion est intervenue le 28 mai 2015. Selon la Direction générale des entreprises (DGE) du ministère de l'économie, « la réforme du FISAC visait notamment à favoriser un portage immobilier extérieur »<sup>2</sup>.

Cet appel à projet remplaçant l'ancienne logique de guichet, a pour objectif de :

- promouvoir une offre de proximité qui réponde à l'évolution des attentes des consommateurs ;
- préserver le savoir-faire des TPE des secteurs du commerce, de l'artisanat et des services et donner à celles-ci les moyens de se moderniser et de se développer ;
- favoriser la redynamisation des territoires.

Une attention particulière est également apportée aux projets des collectivités publiques de moins de 3 000 habitants qui se mobilisent pour favoriser le maintien et le développement de leurs activités de proximité sur leur territoire.

Le nouveau dispositif « territorial » s'organise désormais autour de deux catégories d'opérations éligibles dont l'existence est maintenue :

- les opérations collectives qui concernent les entreprises commerciales, artisanales et de services de proximité installées dans les pays, dans les groupements de communes rurales, ainsi que dans les centres-villes et dans les quartiers des communes de plus de 3 000 habitants ;
- les opérations individuelles en milieu rural qui concernent les entreprises de proximité ayant le projet soit de s'implanter, soit de se moderniser dans les centres-bourgs des communes dont la population est inférieure à 3 000 habitants.

Le décret détaille la liste des porteurs de projets éligibles : sont concernés les communes, les organismes de coopération intercommunale, les Chambres de commerce et d'industrie (CCI), les Chambres des métiers et de

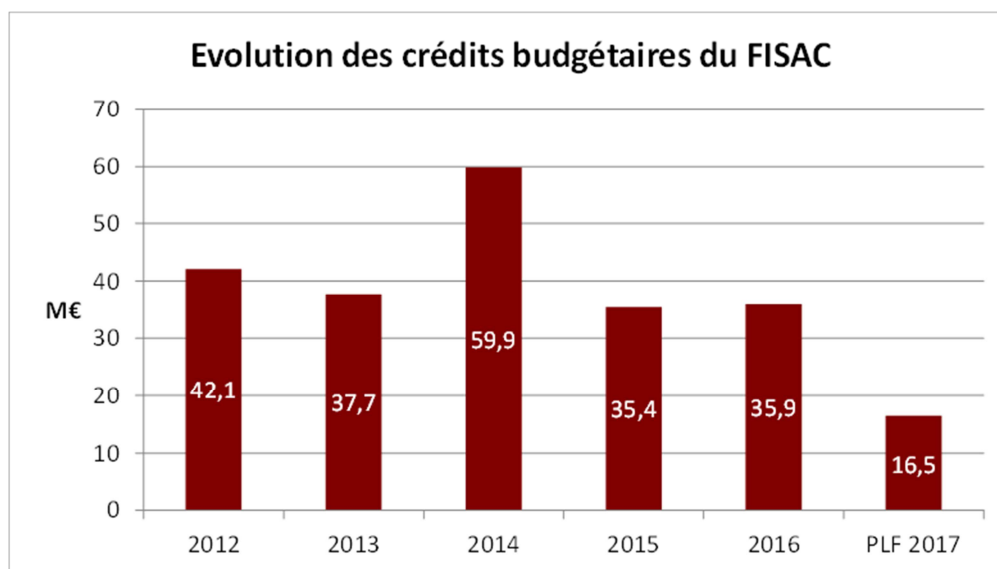
---

<sup>1</sup> Cf. réponse du Secrétariat d'État auprès du ministère de l'économie et des finances, chargé du commerce, de l'artisanat, de la consommation et de l'économie sociale et solidaire publiée au JO Sénat du 8 décembre 2016 p.5347 à la question écrite n°23126 de M. Gérard Cornu (Eure-et-Loire).

<sup>2</sup> « Sont éligibles à ce titre les dépenses visant à l'achat par la ou les collectivités publiques concernées de locaux d'activité (hors fonds commerciaux), cet achat se justifiant par l'absence de valeur de ces fonds faute de repreneur et les biens concernés étant destinés à rester au minimum dix ans propriété de la collectivité... » Extrait des nouvelles modalités d'intervention du FISAC sous forme d'appel à projets – édition 2015.

l'artisanat (CMA), les sociétés d'économie mixte, et, pour les opérations individuelles, les entreprises de proximité.

Il est à noter que le financement d'une action par le FISAC est subordonné à la condition que celle-ci ne bénéficie pas par ailleurs d'un autre financement de l'État.



*Source : direction générale des entreprises du ministère de l'économie*

Comme l'a précisé la Direction générale des entreprises (DGE) auprès de vos Rapporteurs, cette réforme est importante au regard des difficultés soulevées par la reprise de l'immobilier, notamment en milieu rural. En effet, « la séparation patrimoniale, entre l'immobilier et les autres actifs de l'entreprise, pose plusieurs problèmes, notamment en termes d'accès au financement et lors de la transmission. La transmission des seuls actifs d'exploitation, accompagnée de la location de l'immobilier rend plus risquée la reprise par le successeur. Ce sujet a été identifié par l'Observatoire du financement des entreprises comme une piste de travail pour 2017<sup>1</sup>. »

<sup>1</sup> « Dans le cadre d'une transmission d'entreprise, une réflexion particulière peut être menée sur l'actif immobilier. Plusieurs éléments peuvent militer pour une sortie de cet actif (suffisamment) en amont de la transaction (...). Cette exclusion permet d'abaisser la valorisation de la cible et constitue donc un allègement de la dette d'acquisition supportée par l'exploitation de la société cible. Cela peut également simplifier le débat sur la valorisation de l'entreprise. De plus, sauf locaux très spécialisés, les repreneurs ne souhaitent souvent pas acheter les locaux existants (...) Du côté du vendeur, cette sortie de l'immobilier lui permet de choisir de céder ses locaux ou de les louer (...) Dans ces cas, l'analyse du crédit d'acquisition de la société d'exploitation se concentrera sur la capacité de la structure à rembourser sa dette, mais la valorisation du bien immobilier entrera en ligne de compte dans l'étude du dossier dans le cadre d'une approche globale de l'opération (...). Pour le prêteur, ces avantages doivent être nuancés. En effet, l'immobilier possédé par l'entreprise constitue un amortisseur de risque et un gage d'indépendance (...) De plus, sortir l'immobilier est souvent pénalisant fiscalement (réalisation d'une plus-value à long terme) et le cédant peut être, pour cette

---

Selon la Direction générale des entreprises, l'édition 2015 de l'appel à projets, financée au moyen de la dotation 2016, a donné lieu à 105 décisions d'octroi de subvention signées en juin 2016 et portant sur les opérations individuelles en milieu rural. Les décisions afférentes aux opérations collectives ont dû être signées fin 2016. Selon la DGE, l'un des principaux objectifs, à savoir la réduction des délais d'obtention de l'aide, a été atteint : « La mise en place du nouveau régime d'aide a permis de réduire substantiellement les délais de décision. »<sup>1</sup>

*b) Un soutien concret, efficace, au plus proche des territoires : l'exemple des stations-services*

L'impact concret des aides territoriales et notamment du FISAC en matière de transmission et de reprise d'entreprises est parfois méconnu du grand public. Vos rapporteurs ont souhaité, au-delà des chiffres, illustrer leur intérêt par un exemple tiré du quotidien : le maillage territorial des stations-services. En effet, son impact dépasse largement le simple cadre des automobilistes.

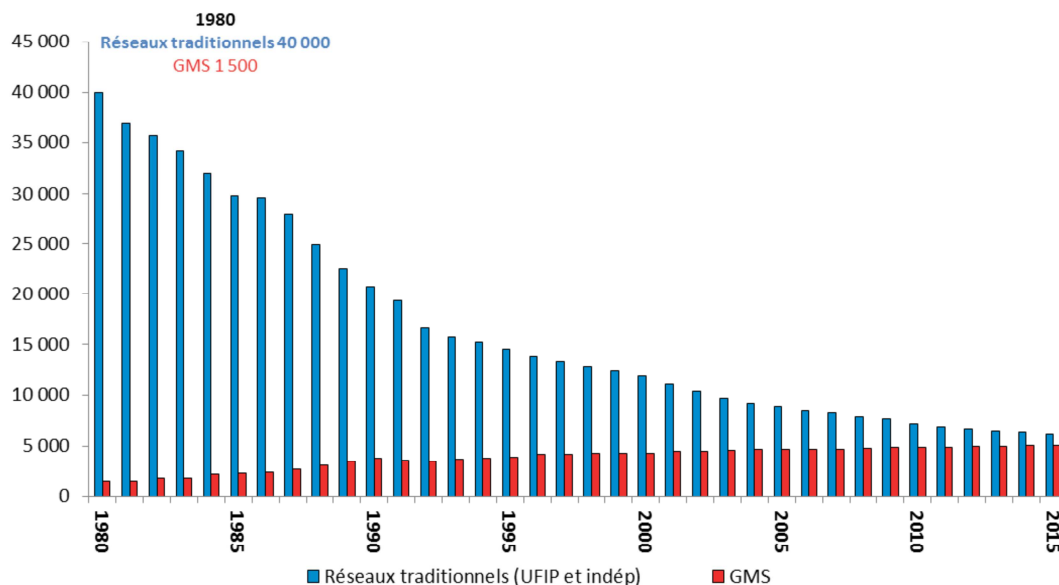
Selon les chiffres publiés par l'Union Française des industries pétrolières (UFIP), le nombre de stations-service est en baisse continue depuis 35 ans. Alors que la France comptait 41 500 stations en 1980, elle n'en compte plus que 11 269 en 2015, aux dépens notamment des réseaux traditionnels présents en zone rurale. Les raisons traditionnellement avancées pour comprendre cette chute brutale (concurrence accrue, rentabilité incertaine, nouvelles réglementations coûteuses...) n'expliquent pas tout. Parmi les cinq raisons de ce déclin, l'UFIP évoque également l'absence de « repreneurs pour les stations de propriétaires exploitants partant à la retraite ».

---

*raison, réticent à le conserver. » Extraits du rapport de l'observatoire du financement des entreprises sur le financement de la transmission des TPE et PME remis le 7 décembre 2016 au ministre de l'économie et des finances.*

<sup>1</sup> Depuis l'adoption du présent rapport, le Gouvernement a lancé l'édition 2017 d'appel à projets. La date limite de dépôt des dossiers pour les opérations collectives en milieu rural est fixée au 27 octobre 2017 et celle pour les opérations collectives au 29 janvier 2018. Les montants des dotations seront fixés courant 2018 après publication de la loi de finances initiale pour 2018. Les priorités thématiques de l'édition 2017 sont pour les opérations collectives en milieu rural et les opérations collectives en milieu urbain : - la modernisation, la diversification, l'accessibilité physique et numérique ainsi que la sécurisation des entreprises de proximité existantes ; - la création et la modernisation des halles et des marchés couverts, ainsi que des marchés de plein air, tant au niveau des infrastructures matérielles que digitales. Les priorités thématiques de l'édition 2017 sont pour les opérations individuelles en milieu rural :- la création, la modernisation, la diversification, l'accessibilité physique et numérique ainsi que la sécurisation des commerces multiservices en zones rurales ; - la création, la modernisation, la diversification, l'accessibilité physique et numérique ainsi que la sécurisation du dernier commerce du secteur d'activité concerné en zones rurales ; - la création, la modernisation, la diversification, l'accessibilité physique et numérique ainsi que la sécurisation des stations-services (notamment en cas de risque imminent de pollution, par exemple de cuves percées) qui assurent le maillage du territoire et dont la gestion est assurée par un exploitant indépendant ou une commune.

## Un nombre de stations-service en baisse continue depuis 35 ans



*Source : UFIP et Nielsen –Étude réseau 2015*

Cette absence de repreneur en milieu rural est loin d'être anecdotique : la station fait partie de ces services dont la présence conditionne l'installation des jeunes en milieu rural. Sa pérennité permet de maintenir les autres activités sur place. A l'inverse, sa disparition entraîne un cercle vicieux, les jeunes refusant de reprendre des commerces dans des zones rurales dépourvues de stations-service de proximité. Comme l'a rappelé à vos rapporteurs plusieurs personnes auditionnées dont le représentant de l'APCMA : « Le chef d'entreprise souhaite pouvoir trouver les mêmes services qu'en zone urbaine ».

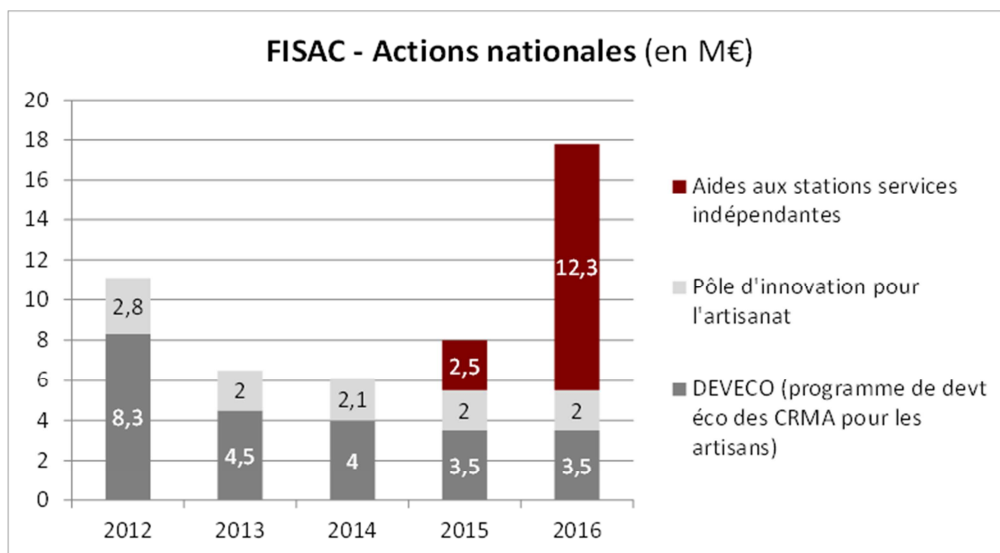
Cette réalité économique est bien connue de l'ensemble des parlementaires, et particulièrement des sénateurs qui interrogent régulièrement le Gouvernement sur le maintien d'un maillage satisfaisant en la matière<sup>1</sup>.

Il était donc essentiel que le FISAC, faisant suite notamment à la dissolution du Comité Professionnel de Distribution des Carburants (CPDC), maintienne cette aide et liste parmi ses nombreux objectifs celui de financer les actions permettant « création, modernisation, diversification, accessibilité et sécurisation des stations-services, qui assurent le maillage du territoire et

<sup>1</sup> « À défaut d'être soutenues, nombre de stations-service indépendantes risquent de disparaître du fait de la concurrence des grandes surfaces qui font du carburant un produit d'appel. Outre qu'elle affaiblirait l'économie de nos territoires, condamnant de nombreux emplois, une telle évolution serait très préjudiciable pour les consommateurs confrontés à l'éloignement croissant des points de vente. Il est donc important que les engagements pris soient effectivement tenus. » Question écrite n° 15841 de M. Jean-Claude Lenoir (Orne-UMP) publiée au JO du Sénat du 16 avril 2015, p. 850.

dont la gestion est assurée par un exploitant indépendant ou par une commune ».

La Direction générale des entreprises indique ainsi que 122 stations-services ont été aidées en 2015 et 740 devraient l'être en 2016 (prévision).



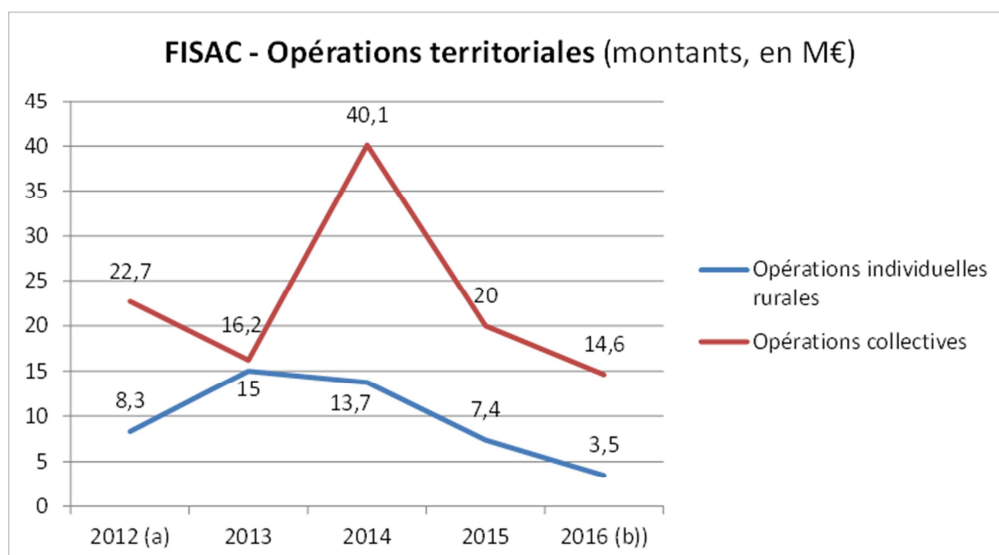
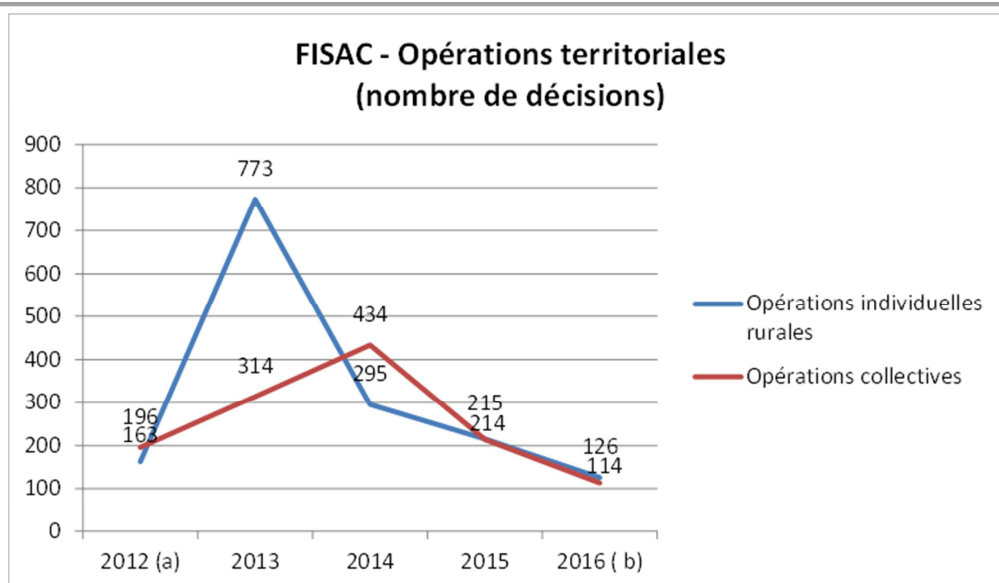
*Source : DGE*

Dans cette lutte contre la dévitalisation de nos territoires, les collectivités interviennent également pour reprendre au moins temporairement certaines stations-services. Comme le titrait *Les Echos* en 2014, « Les stations-service communales font des émules en France ! »<sup>1</sup>. De plus en plus de communes, notamment celles entre 500 et 1 500 habitants, investissent pour reprendre à leur compte la station locale, faute de trouver un repreneur pour l'ensemble du fonds. Elles savent que sa présence conditionne la bonne reprise et la bonne transmission des autres commerces.

### *c) Une réforme qui a tardé et qui manque de souplesse*

Vos rapporteurs ne peuvent que se réjouir du maintien du dispositif du FISAC que plusieurs élus locaux croyaient menacé. Toutefois, les effets de ciseau (baisse des dotations, augmentation des demandes avec allongement des délais d'attente) et l'hésitation du Gouvernement sur la réforme du dispositif ont eu comme conséquence l'apparition de deux années blanches où l'investissement local du FISAC a fortement chuté. Les graphiques communiqués par la Direction générale des entreprises le montrent clairement :

<sup>1</sup> Article paru dans *Les Échos* du 12 août 2014.



(a) dont 80 décisions pour 5,5 M€ au 2ème semestre 2012

(b) Avant réforme : non compris 1 M€ pour 114 études. Après (appel à projets) : prévisions

Source : Direction générale des entreprises

Ce retard, tant dans la parution des décrets d'application que dans l'instruction des dossiers, avait par ailleurs été dénoncé par plusieurs parlementaires aux cours des années 2014 et 2015 : « Cette situation est extrêmement pénalisante pour les territoires : la publication de la loi sans son décret d'application a entraîné un ralentissement des investissements contre-productif pour le commerce et le bon fonctionnement de l'économie »<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Question écrite n° 14866 de M. Philippe Bonnecarrère (Tarn) publié au JO du Sénat du 12 février 2015.

---

Enfin, le système par appels à projets, s'il permet de mieux anticiper la consommation des crédits tout en réduisant les délais d'instruction, manque toutefois cruellement de souplesse. Ce système a l'inconvénient d'être réglé par une machine administrative d'appels à projets à dates fixes, certes *a priori* efficace, mais déconnectée des éventuelles difficultés économiques du terrain. Une entreprise menacée de disparaître entre deux appels à projets ne pourra pas bénéficier du FISAC. Si vos rapporteurs comprennent les critiques que l'ancienne logique de guichet avait pu susciter -notamment de la part de la Cour des comptes-, ils ne peuvent que constater les effets parfois pervers d'une logique d'appels à projets au compte-gouttes déconnectée du cycle de vie des entreprises.

### **C. FACILITER LE CAS SPECIFIQUE DE LA REPRISE INTERNE PAR LES SALARIES**

Au-delà des dispositifs fiscaux concernant directement l'ensemble des entreprises, vos rapporteurs ont souhaité également évoquer de manière spécifique la question de la reprise interne qui a permis de sauvegarder la présence d'entreprises menacées localement de fermeture.

#### **1. La reprise en interne : un gage de réussite qui nécessite un accompagnement**

La reprise interne par les salariés est régulièrement citée comme une des solutions les plus efficaces pour éviter la fermeture ou le démantèlement d'entreprises à l'issue d'une succession ou d'une difficulté financière. Les études publiées sur la transmission soulignent ainsi l'intérêt de la reprise interne tant en termes de pérennité de l'entreprise que de maintien de l'emploi sur le long terme : « La reprise par un salarié augmenterait, quant à elle, la durée de vie des entreprises entre 11 et 19 % et n'aurait pas d'impact significatif sur le dynamisme des entreprises pérennes »<sup>1</sup>.

C'est d'ailleurs **l'objectif de maintien de l'emploi** qui conduit à privilégier ce type de reprise, soit sous format de SCOP (société coopérative et participative), soit sous format de reprise directe. Ce fut la motivation principale de M. Éric Belile, PDG de la Générale Bureautique à Nantes, lorsqu'il a élaboré son plan de transmission à ses salariés. Son cas particulier, évoqué ultérieurement, a fait l'objet d'une analyse approfondie de vos rapporteurs, qui se sont rendus dans cette entreprise.

---

<sup>1</sup> Guillaume Ferrero, Aymeric de Loubens, « Faut-il favoriser la transmission d'entreprise à la famille ou aux salariés ? », *Les cahiers de la DG Trésor* n° 2013/06, Novembre 2013.



---

Mais la transmission aux salariés présente également d'autres avantages :

- sauvegarde de l'entreprise sur place ;
- maintien du savoir-faire ;
- stabilité des équipes ;
- fidélité des clients et des fournisseurs ;
- nouveau(x) dirigeant(s) connu(s) et reconnu(s) par les salariés ;
- gestion plus participative ;
- transitions présentes et futures assurées en douceur ;
- maintien de l'identité et de la culture de l'entreprise.

La reprise par les salariés peut s'effectuer selon plusieurs modalités<sup>1</sup>, la plus connue étant la reprise sous format de SCOP.

### **Les Sociétés Coopératives et Participatives (SCOP)**

Le mouvement coopératif ouvrier trouve ses racines philosophiques au XIX<sup>ème</sup> siècle avec la création des premières associations ouvrières. En 1884 est fondée la chambre consultative des associations ouvrières de production (AOP) qui deviendra en 1937 la confédération générale des SCOP.

C'est en 1915 qu'est votée la première loi consacrée aux SCOP mais le cadre législatif a évolué tout au long du vingtième siècle, accompagnant à chaque étape le développement de ces nouvelles formes d'entreprises.

---

<sup>1</sup> Comme le précise l'étude du groupement Datastorm-Atexo commandée par votre Délégation, les différentes possibilités de reprises salariales rencontrent les mêmes difficultés statistiques que la reprise par un tiers extérieur : « ...la reprise salariale reste, d'après le baromètre CNECA, en 2013, une opération rare mais également mal mesurée. » Même si certaines données semblent indiquer une augmentation de certaines formes de reprises salariales : « Avec une progression de 6 % en 2015, le rythme des créations des sociétés coopératives et participatives (Scop) et des sociétés coopératives d'intérêt collectif (Scic) est relativement plus soutenu que celui des sociétés françaises qui a été de 4 % dans la même période (Insee Première n° 1583) ».

La loi n° 47-1775 du 10 septembre 1947 portant statut de la coopération a donné un cadre général au droit coopératif et en a reconnu les spécificités. Ce mouvement d'autonomisation du droit des SCOP a été poursuivi par la loi n° 78-763 du 19 juillet 1978 portant statut des sociétés coopératives ouvrières de production qui permet notamment aux SCOP de prendre les formes d'une SA ou d'une SARL, et précise certaines modalités de créations. La loi n° 92-643 du 13 juillet 1992 relative à la modernisation des entreprises coopératives a notamment modifié les règles relatives à la participation au capital des coopératives pour faciliter l'accès aux capitaux externes<sup>1</sup>.

Enfin, dernièrement, la loi n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire a créé le statut de la SCOP d'amorçage qui permet aux salariés de reprendre une entreprise et de détenir la majorité des voix à la constitution de la société tout en étant minoritaires au capital, accordant sept ans pour en détenir la majorité.

Les SCOP actuelles recouvrent des réalités différentes et concernent aussi bien la petite entreprise que le groupe international. Nous citerons ici l'exemple historique d'ACOME dont l'entreprise d'origine (Électro-Câbles), vouée à la disparition, a été sauvée en 1932 par la reprise salariale sous format de coopérative ouvrière : « En 1932, à la suite de spéculations malheureuses du patron sur les matières premières, elle se retrouve en cessation de paiement et le dépôt de bilan est inéluctable. Or, l'un des articles du code des marchés publics spécifie qu'une entreprise ayant déposé le bilan n'a plus accès aux marchés de l'État. C'est une catastrophe ! Comment sauver Électro-Câbles ? Son directeur repère un article du même code stipulant que les coopératives peuvent bénéficier du quart des marchés publics. C'est cette disposition qui entraîne la décision de créer L'Électrique, une association coopérative d'ouvriers en matériel électrique... »<sup>2</sup>. Aujourd'hui, ACOME est leader européen sur le marché des câbles, fils et tubes de synthèse pour les réseaux (communication, télécommunications, infrastructures) et l'automobile, réalise 60 % de son chiffre d'affaires à l'étranger et emploie près de mille cinq cents salariés.

<sup>1</sup> En 2001, la loi n° 2001-624 du 17 juillet 2001 portant diverses dispositions d'ordre social, éducatif et culturel est également venue compléter la loi de 1947 en créant les Sociétés Coopératives d'Intérêt Collectif (Scic) qui « ont pour objet la production ou la fourniture de biens et des services d'intérêt collectif, qui présentent un caractère d'utilité sociale ». Les Scic ont la particularité de permettre l'association non seulement de salariés (ou, en leur absence, de producteurs du bien ou du service rendu) mais également de bénéficiaires (clients, fournisseurs, bénévoles collectifs...) et de tiers selon les objectifs de la coopérative (entreprise privée – société, artisan, association, profession libérale, exploitant agricole,..., financeurs,...). Les collectivités territoriales, leurs groupements et les établissements publics territoriaux peuvent détenir jusqu'à 50 % du capital d'une même Scic. Selon le site <http://www.les-scic.coop/sites/fr/les-scic/> il y aurait 611 Scic en activité en France début 2017 contre seulement 266 fin 2012 (voir en annexe les tableaux comparatifs Scop et Scic).

<sup>2</sup> François Kerfourn et Michel Porta, *Le bonheur est dans la SCOP !, Les petits matins*, 2016.

---

Le terme de SCOP recouvre plusieurs réalités, parfois très différentes, car le statut s'adapte à toutes les formes de l'entreprise<sup>1</sup>.

Ce sont les différents avantages d'une reprise par les salariés, notamment en termes de maintien de l'activité et des emplois, qui ont motivé M. Éric Belile dans son choix de transmission. Cet entrepreneur nantais que vos rapporteurs ont pu rencontrer, a choisi de refuser des offres financièrement plus intéressantes pour transmettre l'entreprise à ses salariés sur une période de sept ans : « Si je vendais à un fonds d'investissements ou à une structure très importante, le tiers de mes salariés allait disparaître. Pour moi, c'était impossible. Je travaille avec eux depuis 15, 20, 25 ans pour certains. C'était inenvisageable. »<sup>2</sup>

**La Générale de Bureautique à Nantes :  
de l'entrepreneur créateur aux collaborateurs repreneurs**

L'entreprise a été créée en 1989 par M. Éric Belile. Appelé à prendre des responsabilités en tant que salarié dans un grand groupe, il quitte son emploi et se lance dans l'aventure entrepreneuriale afin de promouvoir une autre vision du management d'entreprise, une vision plus équilibrée et respectueuse de ses salariés. Spécialisée à l'origine dans la vente et la maintenance de produits d'impression sur Nantes, l'entreprise connaît des débuts difficiles, M. Éric Belile renonçant à se verser un salaire pendant neuf mois. Ses efforts finissent par produire leurs effets deux ans plus tard, date à laquelle il s'entoure d'une équipe de commerciaux en alternance. Son objectif est alors d'augmenter ses fonds propres afin de pouvoir financer une croissance externe. Dès 1992, il rachète ainsi l'un de ses concurrents sur Nantes avant de reprendre un an plus tard un acteur local rennais. En vingt ans, il achète ainsi une dizaine d'entreprises qui lui permettent de rayonner sur la Bretagne et les Pays de Loire.

L'entreprise emploie désormais 40 collaborateurs, dispose de 4 500 clients et a un chiffre d'affaires situé pour cette année entre neuf et dix millions d'euros. Ses activités commerciales concernent l'ensemble de la gestion du document au sein de l'entreprise (création, gestion, distribution, archivage, sauvegarde...), de l'offre bureautique à l'offre informatique avec pour objectif un gain de temps et d'argent pour sa clientèle. Disposant depuis la fin des années 2000 d'une identité homogène avec un logo bien identifié, l'entreprise a su fidéliser autant sa clientèle que ses collaborateurs par un management à visage humain.

---

<sup>1</sup> Voir en annexe (« Un statut qui s'adapte à toute forme d'entreprises », tableau édité par la confédération générale des SCOP).

<sup>2</sup> Extrait d'un entretien à France Info le 6 janvier 2017.

Fort de ce succès, M. Éric Belile reçoit en 2012-13 des offres de rachat qu'il décline, en raison des licenciements qu'elles auraient entraînés. Souhaitant transmettre son entreprise à ses salariés, il identifie cinq cadres correspondant à des directions opérationnelles différentes –afin d'éviter tout conflit éventuel- et se fait conseiller pour trouver un montage financier qui permettrait le rachat de l'entreprise par ces cinq cadres dans les meilleures conditions pour les salariés. Lors de la fête des 25 ans de l'entreprise, au milieu du désert du Sahara, il annonce à tous ses salariés, la reprise en interne de l'entreprise.

Toutefois, la démarche de transmission à ses salariés s'est révélée beaucoup plus complexe que M. Éric Belile n'avait pu le penser dans un premier temps. Selon ses propres mots, céder son groupe à ses salariés est un véritable « kho lanta financier » pour le cédant. Sa démarche a nécessité un travail en amont d'environ un an avant qu'il ne puisse l'annoncer aux salariés comme à l'extérieur<sup>1</sup>.

La première difficulté était bien entendu l'évaluation de la valeur de l'entreprise et des capacités financières des repreneurs. Ayant fait le choix d'une reprise par cinq salariés représentant les différentes directions opérationnelles du groupe, il était évident que l'investissement de départ allait être conséquent pour certains d'entre eux, notamment les plus jeunes<sup>2</sup>. Le montage juridique et financier devait donc nécessairement inclure la question du financement de la part achetée par les repreneurs. Dans ces cas de reprise interne, le montage le plus couramment retenu est celui du rachat avec effet de levier (*LBO : Leverage Buy Out*).

**Le montage juridico-financier : Le *Leverage Buy Out* ou Rachat avec effet de levier. Un dispositif essentiel pour financer les reprises internes**

Le rachat avec effet de levier (*Leverage Buy Out* ou *LBO*) est un montage financier qui permet le rachat de l'entreprise à travers une société holding. Le recours à ce dispositif est relativement fréquent dans le cas des entreprises rachetées par des salariés qui ne disposent pas, au moment de l'achat, de fonds nécessaires suffisants. Les repreneurs deviennent actionnaires majoritaires de la société rachetée qui rembourse l'emprunt en reversant ses bénéfices à la société holding.

<sup>1</sup> Pour être efficace, cette démarche a dû s'effectuer en ciblant les cadres salariés appartenant à des directions opérationnelles différentes au sein du groupe sans information des autres salariés ou de l'extérieur. Une annonce à toute l'entreprise effectuée au mauvais moment aurait pu mettre en danger l'ensemble de la démarche de reprise interne selon le PDG : « C'était secret et cela devait le rester ».

<sup>2</sup> Plus de la moitié d'entre eux ont moins de 32 ans, le plus jeune venant de dépasser à peine les 25 ans.

Lorsqu'elle permet un rachat par les salariés, la reprise est accompagnée par plusieurs avantages fiscaux (paiement de l'impôt sur les sociétés en une seule fois grâce au régime « mère-fille » d'intégration fiscale, crédit d'impôt pour la société holding, réduction d'impôt sur les intérêts d'emprunt lorsqu'il y a souscription au capital d'une PME, exonération des droits d'enregistrement ou de mutation pour les acheteurs...).

Le rachat avec effet de levier peut prendre plusieurs formes en fonction du type de reprise envisagée :

- le *Leverage Management Buy Out*, dit « LMBO », dans le cas où les repreneurs sont des cadres dirigeants de l'entreprise rachetée ;
- le *Leverage Buy In*, dit « LBI », lorsque l'entreprise est rachetée de l'extérieur ;
- le *Buy In Management Buy Out*, parfois appelé "BIMBO", où les repreneurs sont à la fois des cadres internes et des investisseurs externes ;
- le *Leverage Build Up*, ou « LBU », dont l'objectif est à terme de fusionner deux entreprises en une seule.

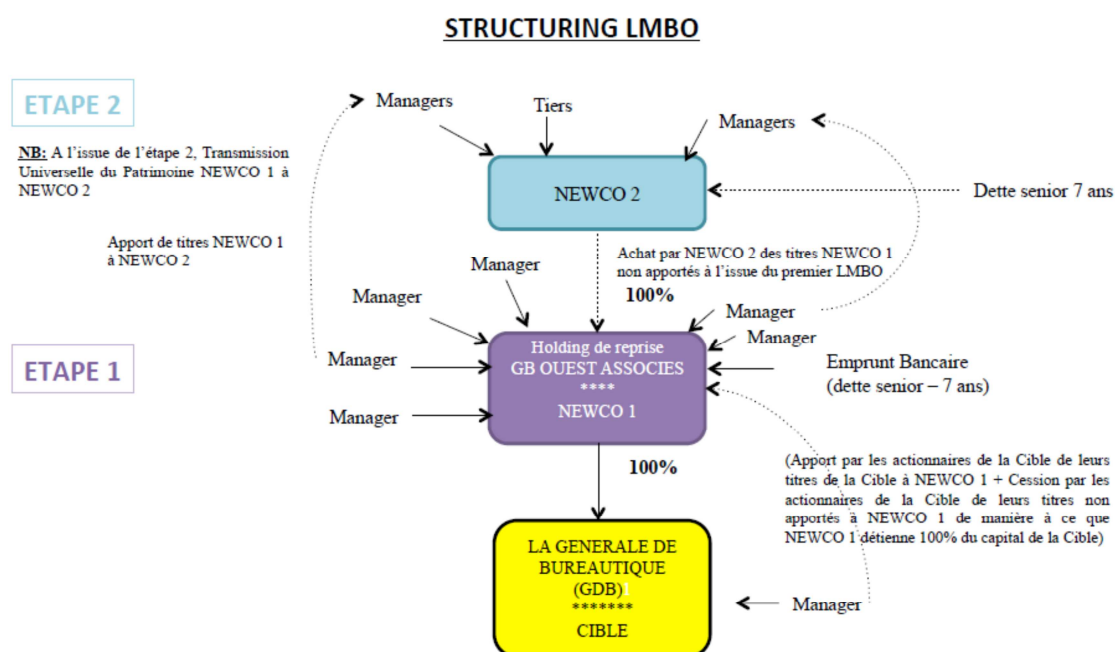
« L'effet de levier est nécessaire car il permet de se financer grâce aux résultats »<sup>1</sup>. Toutefois, ce dispositif ne permettait pas à lui seul de financer une opération d'une telle ampleur, compte tenu de la valeur de l'entreprise. L'opération retenue a donc été **une opération à deux étages** qui avait l'avantage à la fois de permettre le financement de l'opération et d'obtenir une transition en douceur entre le cédant et les repreneurs. En l'occurrence, le LMBO a permis de créer, dans un premier temps, une holding-mère qui donnait la possibilité aux cinq salariés repreneurs de détenir 49 % de l'entreprise tout en remboursant le prêt bancaire par les résultats, remboursement qui sera effectué au bout de sept ans. À l'issue de ces sept années commencera une deuxième étape -également de sept ans- avec un LBO finançant une partie ou la totalité des parts restantes.

Cédant et repreneurs n'avaient pas le choix : l'opération ne pouvait s'effectuer qu'en deux temps, les banques étant réticentes à financer l'ensemble de l'opération. Elles ont d'ailleurs souhaité obtenir des garanties complémentaires en demandant, dans un premier temps, que les repreneurs s'engagent sur leurs biens personnels<sup>2</sup> et, dans un deuxième temps, que le cédant continue d'investir dans l'entreprise en y apportant une contribution au même titre que les banques.

<sup>1</sup> Citation d'un des salariés repreneurs.

<sup>2</sup> Demande finalement abandonnée au cours de la négociation puisque cela revenait à demander une double garantie, sur l'entreprise et sur les biens personnels.

Mais ce système en deux temps ne permet pas de bénéficier de l'ensemble des accompagnements reconnus aux cessions internes. En effet, le cédant reste majoritaire –à 51 %- dans la première partie de l'opération. Même si le montage prévoit bien la deuxième partie de l'opération, la première partie n'est pas éligible aux aides prévues pour les reprises salariales. Ainsi, les banques conditionnaient leur financement au maintien du cédant en tant que détenteur majoritaire alors que les institutions publiques –dont Bpifrance- souhaitaient le voir minoritaire pour pouvoir intervenir.



Source: LB AVOCATS – 22, rue de la Tour d'Anvergne – (44200) NANTES

Document sans valeur juridique

Source: Cabinet LB Avocats

Vos rapporteurs ont pu constater à travers l'exemple de la Générale de Bureautique que la transmission interne n'était véritablement accompagnée en France que lorsqu'elle s'effectue brutalement avec une transmission de la majorité des parts<sup>1</sup>. Or, les transmissions réussies sont celles qui se construisent sur le long terme. Dans le schéma présenté, les pouvoirs publics interviennent essentiellement lors de la deuxième phase –

<sup>1</sup> « Alors que les transmissions internes permettent de sauvegarder des emplois, je n'ai bénéficié d'aucune incitation et n'ai été épaulé par aucune administration » déplorait ainsi M. Éric Belile dans la structuration de cette première phase de son opération.

celle où la part des salariés devient définitivement majoritaire. Or, la première phase est essentielle pour permettre la formation et le soutien des repreneurs tout en assurant le financement de leur reprise interne. L'accompagnement devrait donc pouvoir s'effectuer dès le premier volet de l'opération.

**Plusieurs critères essentiels pour réussir une LMBO  
(Leverage Management Buy Out)  
selon M. Éric Belile, PDG de la Générale de Bureautique à Nantes**

- Le temps de préparation est assez long : prévoir trois ans de préparation et d'élaboration et sept ans d'emprunt à rembourser avec le cédant encore majoritaire afin de rassurer la syndication concernant la dette sénior ;
- Les demandes de garanties des banques ne peuvent être activées avec les organismes d'État tels que Bpifrance puisqu'il y aura contradiction entre Bpifrance exigeant une minorité du cédant dans le capital de la holding et les banques exigeant une majorité du cédant dans ce capital ;
- Consolider la totalité des sociétés avant d'établir la TUP (Transmission Universelle de Patrimoine) ;
- Prévoir un budget conséquent pour son élaboration (environ 80 000 €) ;
- Avoir des résultats nets sur 8/10 ans réguliers en croissance et correspondant à plus du double de la créance bancaire envisagée ;
- Se faire accompagner par des spécialistes avertis ;
- Accepter de vendre l'entreprise beaucoup moins cher ;
- S'assurer de l'adhésion des salariés concernés ;
- Disposer de capitaux propres très conséquents ;
- Dégager une trésorerie largement excédentaire ;
- Prendre un temps de préparation, de rédaction, de recherches, propositions et élaboration finale d'environ 2 ans ;
- Obtenir la confiance des banquiers ;
- Ne plus prendre de dividende pendant le remboursement d'emprunt ;
- Savoir que le cédant doit rester actif et majoritaire *a minima* sept ans ;
- Accepter un crédit vendeur bloqué correspondant à la moitié de l'emprunt contracté sur sept ans.
- Recapitaliser rapidement en trésorerie pour commencer à activer le deuxième étage de la LBO ;
- Prier pour que les résultats du Groupe soient à la hauteur des engagements de remboursement d'emprunt de la dette sénior.

Le cas de M. Éric Belile est exemplaire et prouve, s'il le fallait, que **la reprise interne peut être une réussite lorsqu'il existe une véritable mobilisation en dehors des carcans administratifs**. La reprise interne doit

---

pouvoir faire l'objet d'une meilleure promotion et d'une meilleure incitation : vos rapporteurs en sont convaincus. En revanche, imposer aux entreprises, en cas de cession, des obligations d'information dommageables pour leur survie n'est pas de nature à favoriser la reprise en interne.

## **2. L'information préalable des salariés pour favoriser une reprise locale : la fausse bonne idée de la loi de 2014**

Vos rapporteurs partagent le diagnostic effectué à l'occasion des discussions sur la loi n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire : les modalités d'information des salariés –tout comme du grand public- sur la reprise interne doivent pouvoir être améliorées mais, en déduire une obligation d'information préalable, c'est confondre le mal et son remède après avoir fait le bon diagnostic ! Le Gouvernement s'en est d'ailleurs aperçu à juste titre puisque les articles litigieux ont dû être modifiés quelques mois plus tard... sans pour autant être plus efficaces<sup>1</sup>.

### **L'obligation d'information des salariés en cas de cession d'un fonds de commerce**

Les articles 19 et 20 de la loi n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire imposent une obligation d'information des salariés en cas de cession d'un fonds de commerce (articles L. 141-23 et suivants du code de commerce) ou d'une participation représentant plus de 50 % des parts sociales d'une société à responsabilité limitée ou, le cas échéant, d'actions ou valeurs mobilières dont le bloc donne accès à la majorité du capital d'une société par actions (articles L. 23-10-1 et suivants du code de commerce). Ces articles précisent que l'information est effectuée par tout moyen de nature à rendre certaine la date de sa réception.

Le dispositif d'information des salariés s'impose aux catégories d'entreprises suivantes :

- d'une part, les entreprises qui n'ont pas l'obligation de mettre en place un comité d'entreprise ;
- d'autre part, les entreprises qui ont l'obligation de mettre en place un comité d'entreprise, lorsqu'elles ont moins de 250 salariés et réalisent un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou dont le total de bilan n'excède pas 43 millions d'euros.

---

<sup>1</sup> La Fédération Française du Bâtiment a notamment un regard particulièrement critique sur ce dispositif : « A l'heure où l'on parle de simplification, il s'agit d'une nouvelle contrainte pour les cédants (...) Le texte ne propose aucune aide financière, sociale ou fiscale, pour financer la reprise (...) Le tiers extérieur choisi par le chef d'entreprise actuel peut parfaitement renoncer à la vente pendant ce délai. Si aucun salarié ne donne suite au projet, le résultat sera totalement contre-productif (...) Le cédant ne dispose d'aucun moyen de vérifier que l'information ne sera pas diffusée à l'extérieur... »



À la suite de la remise du rapport d'évaluation du droit d'information préalable des salariés par la députée Fanny Dombre-Coste, le 18 mars 2015, une réforme législative a été mise en œuvre. Le II de l'article 204 de la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques simplifie le dispositif d'information des salariés en cas de cession de leur entreprise:

- en le limitant au seul cas de la vente de l'entreprise ;
- en sécurisant juridiquement le recours à la lettre recommandée avec avis de réception ;
- en **remplaçant la sanction de nullité de la cession** en cas de non-respect de cette obligation **par une amende civile** d'un montant maximum représentant 2 % du prix de la vente.

Le décret n° 2015-1811 du 28 décembre 2015 relatif à l'information des salariés en cas de vente de leur entreprise tire les conséquences de cette réforme législative et modifie les dispositions du code de commerce. Il précise que la date qui fait courir le délai de deux mois pendant lequel la vente ne peut être réalisée est celle de la conclusion du contrat de vente. Il fixe la date d'entrée en vigueur de ces modifications au 1<sup>er</sup> janvier 2016.

*Source : Direction générale des entreprises du ministère de l'économie*

De l'avis presque unanime de l'ensemble des personnes auditionnées, les dispositions de la loi dite « Hamon » du 31 juillet 2014 rectifiée par la loi dite « Macron » du 6 août 2015, relatives à l'information préalable des salariés, ont un effet largement contre-productif.

L'économiste des Carnets de BPCE L'Observatoire a ainsi précisé sans ambiguïté à vos rapporteurs : « La loi dite « Hamon » a été établie sur la base d'un mauvais diagnostic sur un faux débat : il vaudrait mieux passer d'une logique pénalisante à une démarche stimulante par exemple d'aide à la reprise par les salariés »<sup>1</sup>. Or, selon la Direction générale des entreprises et selon les chiffres retenus lors de l'élaboration de l'étude d'impact, « chaque année ces dispositions seraient susceptibles de concerner près de 29 000 entreprises, essentiellement en cas de cession de fonds de commerce, et plus de 260 000 salariés ». L'impact n'est donc pas neutre pour un dispositif par ailleurs contre-productif !

Vos rapporteurs partagent entièrement la nécessité de mieux accompagner la reprise interne par les salariés. Toutefois, ils ne peuvent que constater que le droit d'information préalable des salariés (DIPS) a eu un objectif contraire à celui qui était recherché : le temps octroyé est trop court pour permettre aux salariés de s'organiser mais il est suffisamment long pour fragiliser l'entreprise qui devient vulnérable aux yeux tant des fournisseurs que des clients. Une transmission réussie, parfois, est une

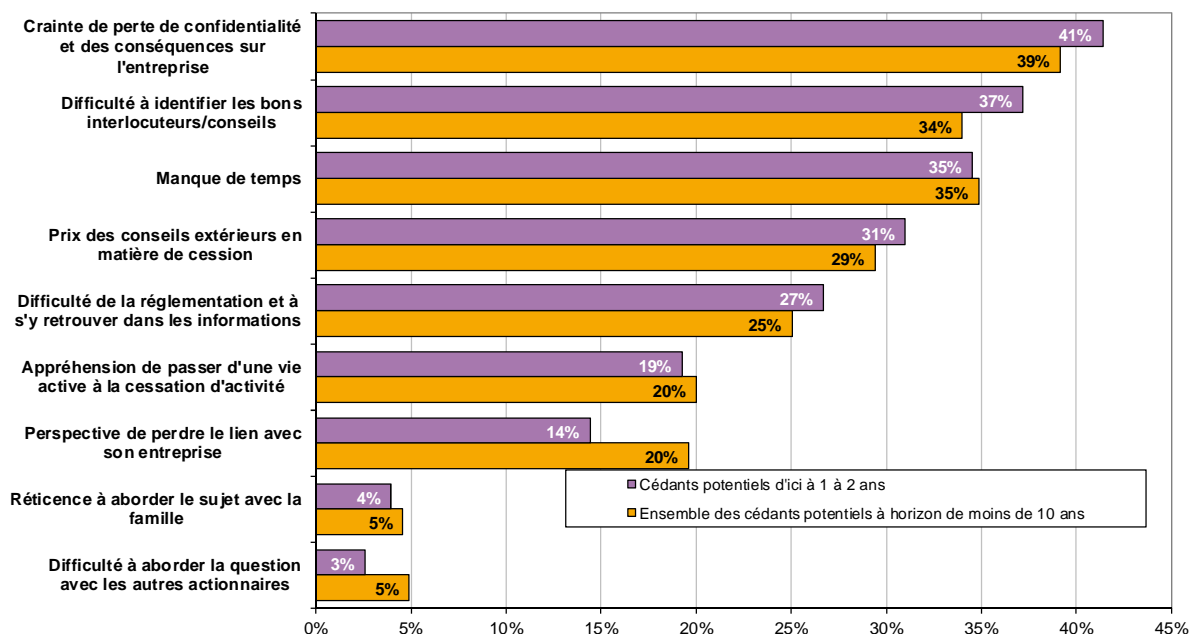
---

<sup>1</sup> Les carnets de BPCE Observatoire, « Mesure et enjeux de la cession-transmission des PME et ETI en France, présentation effectuée par M. Alain Tourdjman le 20 octobre 2016, p. 41.

transmission effectuée à l'abri des regards et non une transmission affichée sur la place publique. Plusieurs personnes auditionnées ont cité les cas d'entreprises qui avaient perdu de leur valeur au fur et à mesure des annonces répétées de vente de la part de son dirigeant.

Cette crainte est parmi les premières citées pour expliquer les difficultés liées à la transmission : 41 % des cédants potentiels à un ou deux ans craignent « une perte de confidentialité et des conséquences sur l'entreprise » (cf. graphique ci-dessous). Comme le résume l'économiste M. Alain Tourdjman : « Même pour une cession à court terme, la question de la confidentialité et des conséquences de l'opération de cession vis-à-vis des différents partenaires de l'entreprise représente le premier frein à la préparation de la cession ».

**Même pour une cession à court terme, la question de la confidentialité et des conséquences de l'annonce de l'opération de cession vis-à-vis des différents partenaires de l'entreprise représente le premier frein à la préparation de la cession**



*Source : Les carnets de BPCE L'Observatoire, « Mesure et enjeux de la cession-transmission des PME et ETI en France », audition au Sénat d'Alain Tourdjman le 20 octobre 2016*

Enfin, nous rappelons que de l'aveu même de nos collègues de l'Assemblée, si le dispositif fonctionne désormais, c'est essentiellement parce que les entreprises ont la possibilité de payer l'amende plutôt que d'informer leurs salariés ; c'est bien souvent l'option retenue. L'APCMA a ainsi eu l'occasion, lors de son audition, de préciser que « ce dispositif complexifie les opérations de transmission et va à l'encontre de la volonté de favoriser la transmission d'entreprise en France ».

---

La Direction générale des entreprises n'a d'ailleurs pas les moyens, à l'heure actuelle, de faire un bilan positif de la mesure en matière d'entreprises sauvegardées grâce à ce dispositif : « L'entrée en vigueur du décret du 28 décembre 2015 étant récente, la Direction générale des entreprises ne dispose pas à ce jour de retour de la part des entreprises sur la mise en œuvre de la réforme du DIPS. »

### 3. Simplifier, dynamiser et sécuriser la reprise interne

Vos rapporteurs préconisent donc un vrai dispositif incitatif à la reprise interne : un dispositif fondé non pas sur l'obligation mais sur la formation, l'incitation et la facilitation.

#### *a) Former*

L'information des salariés doit en fait être une formation continue : le cadre dirigeant doit pouvoir identifier au fur et à mesure les éventuels potentiels parmi ses salariés. Cela passe par une formation régulière offerte à certains hauts potentiels avec l'appui des organisations locales telles que les chambres de commerce et d'industrie.

Cette formation continue est la clef de la réussite. C'est d'ailleurs celle que mettent en place les chefs d'entreprise qui réussissent la transmission à leurs salariés comme nous le prouve le cas de M. Éric Belile qui a su mettre en place une formation efficace de ses salariés repreneurs en les accompagnant pour sept ans au moins. Comme l'indiquait l'un des cadres repreneurs à vos rapporteurs : « Il n'y a pas d'école du patronat. Éric Belile nous a donné la possibilité de nous offrir une formation de patron en alternance. ». Les chefs d'entreprise n'ont besoin d'aucune loi, d'aucune obligation, d'aucun délai obligatoire pour accompagner les salariés intéressés à la reprise d'entreprise.

**Votre délégation préconise de faciliter les reprises internes en identifiant et en formant les salariés intéressés dans le cadre de la formation continue (Proposition n° 22). Elle recommande d'abroger en conséquence les dispositifs contraires contenus dans les articles 19 et 20 la loi n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire (Proposition n° 23)**

#### *b) Inciter*

Plusieurs incitations fiscales existent à l'heure actuelle pour favoriser la reprise salariale. Le dispositif Dutreil leur est ouvert et des abattements spécifiques existent, tels que ceux prévus à l'article 790 A et à l'article 732 *ter* du code général des impôts.

### Extrait de l'article 790 A du code général des impôts

« I.- Pour la liquidation des droits de mutation à titre gratuit, **en cas de donation** en pleine propriété de fonds artisanaux, de fonds de commerce, de fonds agricoles ou de clientèles d'une entreprise individuelle ou de parts ou actions d'une société, il est appliqué, sur option du donataire, **un abattement de 300 000 €** sur la valeur du fonds ou de la clientèle ou sur la fraction de la valeur des titres représentative du fonds ou de la clientèle, si les conditions suivantes sont réunies :

- a) L'entreprise ou la société exerce une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale ;
- b) La donation est consentie **aux personnes titulaires d'un contrat de travail à durée indéterminée depuis au moins deux ans et qui exercent leur fonction à temps plein ou d'un contrat d'apprentissage en cours au jour de la transmission**, conclu avec l'entreprise dont le fonds de commerce ou la clientèle est transmis ou avec la société dont les parts ou actions sont transmises ; (...)

### Article 732 ter du code général des impôts

« I.- Pour la liquidation des droits d'enregistrement **en cas de cession** en pleine propriété de fonds artisanaux, de fonds de commerce, de fonds agricoles ou de clientèles d'une entreprise individuelle ou de parts ou actions d'une société, il est appliqué **un abattement de 300 000 €** sur la valeur du fonds ou de la clientèle ou sur la fraction de la valeur des titres représentative du fonds ou de la clientèle, si les conditions suivantes sont réunies :

1° L'entreprise ou la société exerce une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale, à l'exception de la gestion de son propre patrimoine mobilier ou immobilier ;

2° La vente est consentie :

a) Soit **au titulaire d'un contrat de travail à durée indéterminée depuis au moins deux ans et qui exerce ses fonctions à temps plein ou d'un contrat d'apprentissage en cours au jour de la cession**, conclu avec l'entreprise dont le fonds ou la clientèle est cédé ou avec la société dont les parts ou actions sont cédées ;

b) Soit au conjoint du cédant, à son partenaire lié par un pacte civil de solidarité défini à l'article 515-1 du code civil, à ses ascendants ou descendants en ligne directe ou à ses frères et sœurs ;

3° Lorsque la vente porte sur des fonds ou clientèles ou parts ou actions acquis à titre onéreux, ceux-ci ont été détenus depuis plus de deux ans par le vendeur ;

4° Les acquéreurs poursuivent, à titre d'activité professionnelle unique et de manière effective et continue, pendant les cinq années qui suivent la date de la vente, l'exploitation du fonds ou de la clientèle cédée ou l'activité de la société dont les parts ou actions sont cédées et l'un d'eux assure, pendant la même période, la direction effective de l'entreprise. Dans le cas où l'entreprise fait l'objet d'un jugement prononçant l'ouverture d'une procédure de liquidation judiciaire prévue au titre IV du livre VI du code de commerce dans les cinq années qui suivent la date de la cession, il n'est pas procédé à la déchéance du régime prévu au premier alinéa.

II.- Le I ne peut s'appliquer qu'une seule fois entre un même cédant et un même acquéreur. »

Les incitations fiscales prévues à l'heure actuelle doivent être réévaluées à la hausse afin de permettre à un plus grand nombre de salariés d'être potentiellement intéressés par la reprise, sans être pénalisés par son coût<sup>1</sup>.

**Votre délégation propose de relever les abattements fiscaux prévus en cas de reprise par un ou plusieurs salariés (proposition n° 24)**

De même, un crédit d'impôt est prévu pour les sociétés rachetées par les salariés mais, à la lecture de l'article 220 *nonies* du code général des impôts, vos rapporteurs constatent que ce dispositif fiscal est assorti de conditions qui en limitent largement la portée.

#### **Article 220 *nonies* du code général des impôts**

« I.- Les sociétés constituées exclusivement pour le rachat de tout ou partie du capital d'une société, dans les conditions mentionnées au II, peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt.

Pour chaque exercice, le crédit d'impôt est égal au montant de l'impôt sur les sociétés dû par la société rachetée au titre de l'exercice précédent, dans la proportion des droits sociaux que les salariés de la société rachetée détiennent indirectement dans le capital de cette dernière et dans la limite du montant des intérêts dus par la société nouvelle au titre de l'exercice d'imputation à raison des emprunts qu'elle a contractés pour le rachat. Pour les sociétés membres d'un groupe au sens de l'article 223 A ou de l'article 223 A *bis*, l'impôt sur les sociétés dû par la société rachetée s'entend du montant qu'elle aurait dû acquitter en l'absence d'application du régime prévu à l'article 223 A ou à l'article 223 A *bis*.

<sup>1</sup> La nécessité de réformer le dispositif pour le rendre plus attractif a été évoqué par plusieurs professions dont les notaires.

II.- Le bénéfice du I est subordonné aux conditions suivantes :

1° La société rachetée et la société nouvelle doivent être soumises au régime de droit commun de l'impôt sur les sociétés et ne pas faire partie du même groupe au sens de l'article 223 A ou de l'article 223 A bis ;

**2° Les droits de vote attachés aux actions ou aux parts de la société nouvelle doivent être détenus par au moins quinze personnes qui, à la date du rachat, étaient salariées de la société rachetée, ou par au moins 30 % des salariés de cette société si l'effectif n'excède pas cinquante salariés à cette date ;**

3° L'opération de reprise a fait l'objet d'un accord d'entreprise satisfaisant aux conditions du 2° de l'article L. 3332-16 du code du travail.

III.- Un décret fixe les obligations déclaratives des sociétés concernées. »

La condition numérique de quinze salariés limite les possibilités de bénéficier de ce crédit d'impôt. En se fondant sur l'exemple de l'entreprise nantaise reprise par cinq salariés, vos rapporteurs préconisent une réduction de cette condition de quinze à cinq salariés.

**Votre délégation souhaite assouplir les conditions permettant un crédit d'impôt en faveur des sociétés rachetées par les salariés, en octroyant ce droit à toute reprise effectuée par au moins cinq salariés au lieu de 15 actuellement (Proposition n° 25)**

*c) Faciliter*

Faciliter la transmission en interne, c'est offrir un accompagnement prioritaire aux chefs d'entreprise qui privilégient la reprise en interne. Dans le cas nantais de la Générale de Bureautique nous avons constaté un décalage entre l'ambition gouvernementale affichée d'accompagner la transmission interne et la réalité du terrain décrite comme « un parcours du combattant ». La problématique de la reprise interne doit être abordée de manière plus large qu'elle ne l'est aujourd'hui en intégrant le « temps long » nécessaire pour élaborer un tel projet. Les reprises comprenant plusieurs étapes doivent pouvoir bénéficier des mêmes aides que les reprises internes classiques, et ce dès le montage juridique et financier de l'opération. C'est ici une politique facilitatrice qui concerne aussi bien la fiscalité<sup>1</sup>, le financement bancaire, les contre-garanties de Bpifrance que l'accompagnement des services de l'État et des chambres consulaires.

<sup>1</sup> Le Royaume-Uni privilégie le levier fiscal pour favoriser la reprise interne depuis 2014, date d'introduction d'une exonération de l'impôt sur les plus-values : "In 2014, the UK introduced a new tax relief, so that business owners who sell sufficient shares into an employee benefit trust to create a controlling interest (broadly, at least 51 % of the shares) do not pay Capital Gain Tax on the share disposal." Extrait de la contribution écrite de l'ambassade du Royaume-Uni.

De manière plus globale, les politiques d'aides publiques existantes doivent pouvoir être réévaluées sous l'œil de la reprise, et notamment de la reprise salariale<sup>1</sup>. Cela concerne potentiellement de nombreux dispositifs existants. L'aide au chômeur créant ou reprenant une entreprise (Accre), l'aide à la reprise ou à la création d'entreprise (Arce), l'allocation d'aide au retour à l'emploi (ARE) sont potentiellement concernées. Le rapport Dombre-Coste avait envisagé dans sa proposition n° 16 un « débloqué anticipé de l'aide à la reprise ou à la création d'entreprise (Arce) des demandeurs d'emplois accompagnés ». Ce dispositif permet d'obtenir une aide d'au moins 45 % des allocations chômage restant dues au moment où le demandeur d'emploi réunit les conditions d'attribution de l'Arce, le solde étant versé six mois après la création/reprise d'entreprise. Selon la Direction générale des entreprises, « le débloqué anticipé de l'Arce n'a pas fait l'objet de priorisation » lors des deux premiers comités de pilotage sur la transmission. Pourtant, l'étude commandée par votre délégation et annexée au présent rapport souligne l'intérêt de la mesure au regard de son faible coût : « même si les effets potentiels d'une telle mesure sur l'emploi et sur la survie sont potentiellement faibles, le coût relatif de la mesure est si faible que la balance serait favorable ».

Vos rapporteurs citeront un autre exemple : le dispositif NACRE - Nouvel accompagnement pour la création ou la reprise d'entreprise - qui limite l'accompagnement à six mois pour la phase de montage du projet de reprise et à six mois pour la phase de structuration financière. Or, ces phases sont particulièrement délicates en reprise, surtout s'il s'agit d'une reprise d'entreprise en difficulté.

#### **Le nouvel accompagnement pour la création ou la reprise d'entreprise (Nacre)**

Le nouvel accompagnement pour la création ou la reprise d'entreprise (Nacre) est un dispositif d'accompagnement d'au moins 3 ans. Il aide au montage du projet de création **ou de reprise**, à la structuration financière et au démarrage de l'activité. Il permet la signature d'un contrat entre le créateur ou le repreneur d'entreprise et un organisme d'accompagnement conventionné par l'État.

---

<sup>1</sup> À l'issue de son audition, la confédération générale des SCOP indiquait à titre d'exemples une série de leviers potentiels pour mieux accompagner les reprises internes : le développement de l'épargne salariale et de l'actionnariat salarié, une réduction de l'impôt sur le revenu pour toute souscription de parts par les salariés au moment de la reprise et, pour le cédant, l'assimilation du remboursement des titres de société transformée en SCOP au régime des plus-values de cession de titres régi par l'article 160 quater du code général des impôts.

Ce dispositif est désormais, depuis le 1<sup>er</sup> janvier, suivi par les régions (Article L. 5141-5 du code du travail : « La région participe, par convention, au financement d'actions d'accompagnement et de conseil organisées avant la création ou la reprise d'une entreprise et pendant les trois années suivantes. Ces actions bénéficient à des personnes sans emploi ou rencontrant des difficultés pour s'insérer durablement dans l'emploi, pour lesquelles la création ou la reprise d'entreprise est un moyen d'accès, de maintien ou de retour à l'emploi. »)

#### **Code du Travail - Article R5141-29**

« Les actions de conseil et d'accompagnement mentionnées au 4<sup>o</sup> de l'article R. 5141-1 sont réalisées par un opérateur avec lequel l'État passe à cet effet une convention.

Les actions sont réalisées dans le cadre d'un parcours comportant les trois phases suivantes :

1<sup>o</sup> une phase d'aide au montage, d'une durée maximum de quatre mois pour un projet de création **et de six mois pour un projet de reprise d'entreprise ;**

2<sup>o</sup> une phase d'aide à la structuration financière, d'une durée maximum de quatre mois pour un projet de création d'entreprise **et de six mois pour un projet de reprise d'entreprise ;**

3<sup>o</sup> une phase d'accompagnement du démarrage et du développement de l'activité de l'entreprise d'une durée fixe de trente-six mois.

La convention peut porter sur tout ou partie des phases mentionnées aux 1<sup>o</sup> à 3<sup>o</sup>. Toutefois, un opérateur conventionné pour la phase d'aide à la structuration financière doit l'être également pour la phase d'accompagnement du démarrage et du développement de l'activité de l'entreprise.

Des expertises spécialisées répondant à un besoin particulier du projet peuvent également être réalisées au cours des phases mentionnées aux 1<sup>o</sup> et 3<sup>o</sup>, dans des conditions définies par la convention. »

Afin de faciliter la reprise et de laisser le temps aux salariés de préparer au mieux leurs projets de reprise d'entreprise en difficulté, vos rapporteurs suggèrent que soit augmentée de six à neuf mois la durée maximum des aides au montage et à la structuration financière dans le cadre du Nouvel accompagnement pour la création ou la reprise d'entreprise.



**Votre délégation demande que soient réévalués les dispositifs d'aide en prenant mieux en compte la reprise salariale. Elle suggère notamment, par exemple, que soit augmenté de six à neuf mois l'accompagnement en matière de montage et de structuration financière des projets de reprise financés par le Nouvel accompagnement pour la création ou la reprise d'entreprise. (Proposition n° 26)**

Enfin, pour faciliter la reprise d'entreprise en difficulté, il serait également nécessaire de veiller à une meilleure coordination des actions des administrateurs judiciaires et des différents acteurs et conseils -privés et publics- de la reprise, afin que l'emploi et le maintien de l'activité soient bien affirmés comme prioritaires. Cela permettrait de la même manière de veiller à une meilleure information des salariés sur les possibilités de reprise.

En effet, les auditions ont pu révéler des opinions divergentes sur l'action des administrateurs judiciaires qui sont pourtant des éléments essentiels de la sauvegarde des entreprises sur nos territoires. Certains témoignages ont mis en évidence des cas de comportements inadaptés, n'allant pas dans le sens d'un effort pour maintenir l'activité et donc l'emploi des entreprises (délais beaucoup trop courts et donc impossibles à respecter pour trouver un repreneur, etc.)<sup>1</sup>. Plusieurs personnes auditionnées ont en outre critiqué le mode de rémunération des administrateurs judiciaires, non incitatif car déconnecté des résultats en termes de reprise et de maintien de l'emploi.

Il est nécessaire que l'action des administrateurs judiciaires s'effectue en coordination avec celle des acteurs de la transmission et de la reprise, avec comme unique objectif la sauvegarde des entreprises et de l'emploi.

Vos rapporteurs n'excluent pas, à ce stade, la nécessité de mener une réflexion sur les conditions d'exercice de la profession d'administrateur judiciaire.

**Votre délégation juge nécessaire une meilleure coordination des actions des administrateurs judiciaires et des différents acteurs et conseils -privés et publics- de la reprise afin que l'emploi et le maintien de l'activité soient bien affirmés comme prioritaires (Proposition n° 27)**

<sup>1</sup> Certains spécialistes de la reprise, auditionnés par vos rapporteurs, ont préconisé une révision du rôle, voire du statut et de la rémunération, des administrateurs judiciaires. Au-delà de la question des administrateurs judiciaires, les procédures de redressement et de liquidation devraient privilégier l'emploi, en prenant mieux en compte les possibilités offertes par la reprise salariale : « Dans le cadre de la liquidation judiciaire, il serait nécessaire de mettre l'accent sur la préservation des emplois et la reprise des salariés (...). Aujourd'hui, la protection des créanciers se fait nécessairement au détriment des salariés et de l'emploi » (Extrait de la contribution écrite de la confédération générale des Scop).



---

## CONCLUSION

Après plusieurs années d'absence du débat public, la transmission a fait l'objet d'un certain nombre de rapports ces deux dernières années, mais qui sont restés parcellaires dans leurs approches en se concentrant sur un secteur (par exemple l'artisanat<sup>1</sup>) ou un type d'entreprise (par exemple les TPE). En outre, rares sont ceux qui ont évoqué la question de la transmission au travers d'une approche territoriale<sup>2</sup>. Vos rapporteurs ont souhaité combler cette lacune en alertant les acteurs politiques et économiques sur l'urgence de la situation.

« *Moderniser la transmission d'entreprise en France : une urgence pour l'emploi dans nos territoires* ». Dans le titre du présent rapport, chaque mot compte.

« Moderniser » car notre appareil législatif et réglementaire n'est plus adapté aux besoins des entreprises du XXI<sup>ème</sup> siècle : les entrepreneurs en font régulièrement le reproche lors des multiples rencontres de terrain de la Délégation sénatoriale aux entreprises.

« La transmission », car elle est au centre de la survie de nos entreprises. C'est elle qui permet aux emplois de perdurer au-delà des changements de propriétaires ou de dirigeants.

« L'entreprise en France » car notre pays prend trop de retard en la matière par rapport à nos voisins européens dans un contexte de mondialisation accrue.

« Une urgence » car nous ne pouvons plus attendre : nos régions ont déjà trop souffert des délocalisations, des restructurations et des disparitions d'entreprises.

« L'emploi » car la France connaît toujours un chômage de masse qui menace autant la vie de familles entières que la sauvegarde de notre protection sociale.

« Nos territoires » enfin car ils sont le cœur de la France, et ce sont pourtant eux qu'on oublie trop souvent. « C'est pourtant dans les régions que l'économie vibre ! » nous faisait remarquer à juste titre une des personnes auditionnées : à nous, gouvernement, législateur et collectivités territoriales de travailler à dynamiser à nouveau les cœurs battants de nos territoires.

---

<sup>1</sup> « *La transmission-reprise d'entreprises artisanales en chiffres* » publié par l'Institut supérieur des métiers en octobre 2016.

<sup>2</sup> Vos rapporteurs saluent les études de 2006 du conseil économique et social de la Région Bourgogne et celui de 2016 de la CCI Ile de France, ainsi que les points statistiques de certaines CCI ou CMA. Mais ceux-ci sont parfois datés et ne s'intéressent qu'à la marge aux effets territoriaux de la transmission (impact sur les bassins d'emploi, sur l'aménagement du territoire ou sur la dévitalisation des centres bourgs...).

Les 27 propositions de vos rapporteurs, qui couvrent l'ensemble des champs de la transmission, ont été adoptées par la Délégation aux entreprises.

L'objectif est désormais de les transformer en feuille de route pour une initiative législative, au plus près de nos territoires qui font la force de notre pays.

---

## EXAMENS EN DÉLÉGATION

### I. PRÉSENTATION DE L'ÉTUDE D'IMPACT DU GROUPEMENT DATASTORM-ATEXO

Réunie le 8 novembre 2016, la Délégation aux entreprises a entendu une présentation, par MM. Benoît Ravel, président-directeur général de Datastorm, et Stéphane Auray, économiste senior, d'une étude d'impact prospective, réalisée par les sociétés Atexo et Datastorm, sur les effets attendus, sur les entreprises et l'économie française, de pistes de réforme relatives à la transmission et à la reprise d'entreprises en France.

**Mme Élisabeth Lamure, présidente.** - Nos collègues Claude Nougein et Michel Vaspart nous présenteront, la semaine prochaine, un rapport d'étape sur la transmission et la reprise d'entreprises. Afin de nourrir notre réflexion sur ce thème, nous avons demandé à Atexo et Datastorm de nous produire une étude évaluant plusieurs pistes de réformes envisageables en ce domaine.

**M. Benoît Ravel, président-directeur général de Datastorm.** - L'étude que nous avons réalisée ces trois derniers mois, à la demande de la Délégation, visait à faire une évaluation prospective de l'impact de quatre projets de réforme tendant à favoriser la reprise et la transmission d'entreprises.

Pour conduire ces travaux, nous avons exploité un certain nombre de sources de données, dont beaucoup d'études et de baromètres parus notamment dans le Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales (BODACC), les études réalisées par les syndicats interprofessionnels des conseils en fusion-acquisition, celles de la Direction générale du Trésor, les études régulièrement publiées par le groupe BPCE l'Observatoire (Banque Populaire - Caisse d'Épargne) sur les transmissions d'entreprise et une étude spécifique de l'Unedic sur l'impact du dispositif d'aide à la reprise ou à la création d'entreprise.

Ces travaux ont été menés sous la direction de M. Stéphane Auray, professeur des universités, macro-économiste, en poste à l'École nationale de la statistique et de l'analyse de l'information, près de Rennes.

**M. Stéphane Auray, économiste senior.** - Le rapport contient un certain nombre d'informations sur les estimations du nombre de reprises et de transmissions d'entreprise, que celles-ci soient réalisées par des salariés, au sein de la famille, etc. J'ai essayé de regrouper de manière assez synthétique l'ensemble des informations actuellement disponibles.

Malheureusement, je n'ai pas eu accès à toutes les données auxquelles j'aurais souhaité accéder, notamment à des données retraitées par le cabinet Altarès pour le cabinet du Premier ministre. Altarès n'a jamais

---

répondu à ma demande. Sa base de données est pourtant intéressante, car un peu plus « microstructurée » : les chiffres d'affaires et le type de repreneur des entreprises reprises ou transmises y figurent de manière précise.

Néanmoins toutes les informations dont j'ai pu disposer par ailleurs semblent converger dans leur évaluation du nombre de reprises, quelle que soit leur nature.

La première mesure que l'on nous avait demandé d'évaluer était un passage de 75 à 90 ou 100 % de l'abattement Dutreil. Selon les données de BPCE L'Observatoire, il y a eu, en 2013, 55 transmissions familiales d'entreprises de taille intermédiaire (ETI), 2 642 de petites et moyennes entreprises (PME) et 8 750 de très petites entreprises (TPE). Nous avons cherché à évaluer le coût, en termes de recettes fiscales, de la mise en place de la mesure. Nous avons repris le montant moyen de la transaction par catégorie d'entreprise qui figure dans l'étude du BODACC et nous avons supposé que les transmissions concernaient environ 1,5 enfant. En utilisant le barème progressif du système d'imposition, le passage de l'abattement Dutreil de 75 % à 90 % donne un coût fiscal implicite moyen, pour chaque transmission, de 73 000 euros par ETI, de 6 500 euros par PME et de 3 100 euros par TPE, soit un coût fiscal total de 48,3 millions d'euros par an. En cas de passage à 100 %, le coût fiscal passerait à 61,3 millions d'euros, soit un coût fiscal additionnel de 13 millions d'euros.

Il est possible que ces chiffres soient légèrement erronés au niveau des arrondis -l'ajustement pourrait être de 3 ou 4 millions d'euros-, mais l'ordre de grandeur semble correct.

Notre évaluation n'est pas négative, mais elle est relativement mitigée, puisque, avec le taux de 75 % du pacte Dutreil actuel et compte tenu de la progressivité de l'impôt, l'économie fiscale est d'ores et déjà, pour les cédants, de 85 %. Le passage à 90 ou 100 % aurait donc des conséquences quelque peu marginales.

Par ailleurs, il semble que l'abattement existant ne concerne que les transmissions familiales. Il faudrait peut-être réfléchir à un dispositif un peu plus global.

À ce point de mon discours, je tiens à préciser que chacune des mesures dont nous avons étudié les incidences concerne des individus totalement différents dans le paysage de l'économie française. Il ne faut donc pas chercher à les comparer entre elles.

La deuxième mesure, très intéressante, consiste en un déblocage anticipé de l'aide à la reprise ou à la création d'entreprise (ARCE) des demandeurs d'emploi accompagnés.

Selon une étude de l'Unedic, réalisée en 2011, 12 % des 110 000 projets de reprise ont été aidés, soit 13 200 projets. On note également que 95 % des projets démarrent effectivement et que seuls 4 % de

---

ces projets ne touchent pas le second versement ; si les montants de l'aide ont varié au fil du temps, cette dernière fait toujours aujourd'hui l'objet de deux versements successifs de même montant.

Nous avons utilisé l'étude de la Direction générale du Trésor pour ce qui concerne le taux de survie des entreprises à cinq ans, lequel se situe à environ 62 %. Pour évaluer l'impact de la mesure, nous avons envisagé deux hypothèses pour l'augmentation du taux de reprise à cinq ans : une hypothèse basse, à 65 %, et une hypothèse haute, alignée sur le taux de survie des reprises par des salariés – c'est-à-dire le plus favorable –, à 75 %.

La mise en place de la mesure permettrait de préserver 361 TPE et 1 152 emplois dans l'hypothèse basse et 1 565 TPE et 4 992 emplois dans l'hypothèse haute. Le coût de financement par emploi s'élèverait à 437 euros dans l'hypothèse basse et à 80 euros dans l'hypothèse haute. Les résultats sont donc relativement intéressants, en termes de nombre d'emplois et d'entreprises préservés, pour une mesure en définitive peu coûteuse.

La troisième mesure – le développement du crédit-vendeur – est très différente. Il s'agit d'échelonner le paiement des impôts sur les plus-values de cession des TPE. Je rappelle que cette mesure est en place depuis janvier 2016.

Pour en mesurer l'impact, nous avons cherché à calculer le nombre d'entreprises reprises ayant moins de 10 salariés et – c'est là que le bât blesse – un chiffre d'affaires inférieur à 2 millions d'euros potentiellement éligibles à ce dispositif. Malheureusement, je n'ai pas pu accéder aux chiffres d'affaires exacts des entreprises reprises. Malgré tout, on sait que près de 86,5 % des entreprises reprises sont des TPE, et on peut légitimement supposer que, parmi celles-ci, le nombre de TPE ayant un chiffre d'affaires supérieur à 2 millions d'euros reste relativement faible. J'ai donc décidé, de manière un peu arbitraire, de réduire très faiblement le chiffre à 85 % des reprises, de manière à aboutir à une évaluation correcte.

Dans ce cas de figure, toutes les reprises sont potentiellement concernées : 85 % des 39 835 reprises peuvent bénéficier du crédit-vendeur, soit 33 860 unités. Là aussi, j'ai envisagé plusieurs configurations : divers taux de recours au crédit-vendeur, entre 10 % et 100 %, et diverses distributions de durée pour les crédits-vendeur mis en place, avec des durées variant de un à cinq ans.

Les résultats sont relativement faibles, mais assez significatifs. Évidemment, plus les durées sont longues, plus la survie est importante – c'est l'hypothèse de départ –, mais, de manière très intéressante, plus le dispositif est utilisé, plus les reprises pérennisées seront importantes. En termes de nombre d'emplois préservés, les chiffres peuvent aller de quelques milliers à plusieurs dizaines de milliers. La mesure nous semble donc positive, compte tenu de son coût relativement mesuré.

---

La quatrième mesure consiste en un allègement de la fiscalité pour les donations partielles à des salariés, une mesure qui nous a semblé très intéressante. Nous avons dû considérer le nombre d'entreprises qui n'avaient pas été reprises et qui avaient donc naturellement disparu du marché, sur la base de données produites par l'Observatoire CRA (Cédants & repreneurs d'affaires) et datant de 2014. Cette étude montre qu'environ 11 500 entreprises ne sont pas reprises chaque année, sur un total d'environ 45 000 entreprises à reprendre.

Nous avons réfléchi à partir de l'hypothèse de travail suivante : les entreprises qui n'ont pas été reprises auraient-elles éventuellement pu survivre ? Sans être schumpétérien, on sait que le phénomène de création-destruction d'entreprises suscite en général un grand dynamisme dans les économies, quelles qu'elles soient, en termes de PIB, ou encore d'emplois. Autrement dit, les destructions d'entreprises ne sont pas nécessairement négatives.

Cette hypothèse étant relativement « forte », nous en avons envisagé une seconde pour évaluer l'impact de la mesure dans un intervalle limité. Que se passerait-il si la mesure permettait de préserver entre 1 à 10 % maximum des TPE concernées non reprises qui auraient disparu ? Dans ce cas de figure, 1 150 entreprises, au mieux, pourraient être sauvées *via* cet allègement. Nous avons dû inférer le nombre d'emplois sauvegardés de l'effectif moyen des transmissions figurant dans l'étude de la Direction générale du Trésor, soit environ 3 700 emplois dans le meilleur des cas.

*In fine*, cette mesure reste relativement positive : son coût direct est nul, puisque les entreprises concernées auraient disparu si on ne l'avait pas mise en place. Avec un avantage fiscal potentiel de l'abattement de 300 000 euros, le manque à gagner fiscal serait de l'ordre de 35,3 millions d'euros – mais je souligne que les recettes fiscales actuelles sont nulles, puisque les entreprises ne sont pas reprises.

Toutefois, le manque à gagner fiscal pour les entreprises qui auraient bénéficié de cette mesure et qui auraient, de toute façon, procédé à une donation sans l'abattement n'a pas pu être évalué : nous ne sommes pas capables de dire, de manière suffisamment désagrégée, quelles entreprises ont été transmises à des salariés, à des personnes physiques tierces ou à de la famille. Mon intervalle de confiance aurait dû s'établir entre 15 et 100 % des entreprises – en d'autres termes, quasiment toutes les entreprises.

**Mme Élisabeth Lamure, présidente.** – Messieurs, je vous remercie de cette présentation.

**M. Claude Nougéin, rapporteur.** – Sur le pacte Dutreil, vos chiffres me paraissent totalement surprenants. Je ne les comprends pas du tout !

J'ai bien conscience que, si l'on ne distingue pas, parmi les entreprises qui subissent une transmission chaque année, les milliers de TPE



---

des PME et des ETI, l'impact des mesures ne semble pas très fort. Dans notre rapport, nous pensons cibler plus spécialement les ETI.

**M. Michel Vaspart, rapporteur.** – Ainsi que les grosses PME !

**M. Claude Nougéin, rapporteur.** – Beaucoup de rapports ont été produits sur les TPE. Celui de notre collègue députée, Mme Dombre-Coste, est d'ailleurs excellent.

Par rapport aux autres pays européens, la France a un problème important avec les ETI. La transmission de ces entreprises est très problématique. Je rappelle que les ETI emploient plus de 250 personnes et ont un chiffre d'affaires de plus de 50 millions d'euros. Je ne vois donc pas comment l'impact fiscal d'une augmentation de l'abattement « Dutreil » peut être de 73 000 euros pour une ETI. L'administration fiscale, qui a toujours tendance à enjoliver les choses, vous dira qu'une belle ETI, comme on en voit dans nos provinces, avec 800 ou 900 salariés, des usines, un fonds de commerce, peut très vite valoir 100 millions d'euros. Par ailleurs, toutes les études ont prouvé, y compris celle du Mouvement des entreprises de taille intermédiaire, que la taxation de la donation ou de la succession en matière d'entreprises soumises au pacte Dutreil s'élève à 11 %, quand elle est de 0 % dans beaucoup d'autres pays européens, sauf en Espagne ou aux Pays-Bas, où elle s'élève à 3 %. Le calcul est simple : il résulte de l'application de l'abattement de 75 % et du taux de 45 %.

Comment les héritiers d'une ETI valorisée à 100 millions d'euros peuvent-ils payer 11 millions d'euros à l'État ? En pratique, la question se pose. Il n'est pas facile de sortir plus la somme nécessaire en dividendes !

Pour ma part, je préférerais une exonération à 100 %, mais assortie d'une obligation de détention des titres durant huit ans. Les héritiers peuvent vendre avant l'expiration du délai de huit ans, mais ils doivent alors payer – ce qu'ils peuvent faire, en touchant le produit de la vente : il ne s'agirait pas de contourner la loi. Le risque, c'est que la génération suivante n'ait pas les moyens de payer et que l'entreprise soit alors vendue à un fonds de pension étranger ou à un fonds d'investissement. C'est un véritable problème.

S'agissant de l'étude, je ne vois pas comment vous aboutissez au chiffre de 73 000 euros. Selon moi, l'économie s'élève à 11 millions d'euros. C'est mathématique ! À moins qu'il ne s'agisse d'ETI « à la casse », qui ne valent rien... En ce cas, que le taux soit de 75 ou de 100 % ne change pas grand-chose.

Les ETI qui m'intéressent sont les ETI prospères. Souvent, ce sont des entreprises familiales. Or, dans les entreprises familiales, on ne distribue pas de dividendes ! On garde les résultats en fonds propres, ce qui augmente les réserves. Et, plus on augmente les réserves, moins on distribue, plus l'entreprise vaut cher.

---

**M. Michel Vaspert, rapporteur.** – Plus elle est valorisée.

**M. Claude Nougéin, rapporteur.** – Pour résumer, la succession oblige à vendre. C'est un problème, surtout dans les régions isolées : lorsqu'une entreprise de 800 ou de 900 personnes doit être vendue, c'est une catastrophe pour le territoire en question. Je l'ai vécu dans ma région et mon collègue rapporteur, dans la sienne.

Pour finir, vous démontrez que les transmissions familiales ne sont pas nécessairement plus efficaces en termes de survie ou d'emplois que les transmissions à des tiers. Nous avons entendu exactement le contraire lors de certaines auditions. M. Alain Tourdjman, spécialiste en la matière, nous a présenté des études très approfondies et très pointues prouvant que le taux de survie d'une ETI, après transmission familiale, est de 100 % à cinq ans.

Vous avez exprimé une idée intéressante : selon vous, le dispositif ne devrait pas être réservé aux seules transmissions familiales ; il devrait éventuellement être ouvert à des transmissions aux salariés. Je suis bien d'accord, à condition que les salariés aient les mêmes contraintes que les héritiers familiaux, à savoir conserver les titres un certain nombre d'années. Sinon, il y aurait un contournement de la loi.

Encore une fois, le problème concerne ceux qui sont condamnés à vendre parce qu'ils n'ont pas la trésorerie pour payer la succession.

Je conteste donc complètement vos chiffres. Cela dit, je veux bien que vous me les expliquiez !

Enfin, additionner des chiffres concernant indifféremment les ETI, les PME et les TPE revient à additionner des choux et des carottes.

**M. Benoît Ravel.** – On ne nie pas qu'il existe des ETI qui peuvent être transmises familialement alors qu'elles valent plus de 100 millions d'euros. Comme l'a expliqué Stéphane Auray, nous n'avons pas eu accès aux données détaillées. Les bases ont été « privatisées » à tort.

En revanche, les chiffres disponibles auprès des différents organismes qui collectent ces statistiques font état d'une valeur de transmission moyenne, pour les ETI, définies comme des entreprises de plus de 250 salariés sans contrainte sur le chiffre d'affaires, de 465 669 euros. C'est le montant moyen des transactions.

**M. Michel Vaspert, rapporteur.** – Ce n'est pas possible !

**M. Claude Nougéin, rapporteur.** – À ce prix, il faut les acheter tout de suite !

**M. Benoît Ravel.** – Je vous avoue que je trouve, moi aussi, que le chiffre est assez surprenant.

**Mme Élisabeth Lamure, présidente.** – Ce chiffre figure en page 9 du document qui vous a été distribué.

---

**M. Stéphane Auray.** – Vous remarquerez que les chiffres sont relativement stables au cours du temps. Le montant moyen des transactions a même un peu baissé à la suite de la récession engagée voilà quelques années.

Malgré tout, dans l'étude du BODACC, comme dans d'autres, le montant moyen des transactions des entreprises de plus de 250 salariés s'élève à 523 654 euros en 2011 et à 465 669 en 2015.

**M. Claude Nougain, rapporteur.** – Ces chiffres pourraient laisser penser que l'administration fiscale ne fait pas son travail.

**M. Stéphane Auray.** – Je ne fais qu'exploiter les données existantes.

**M. Jean-Marc Gabouty.** – Les reprises au tribunal sont-elles incluses dans les statistiques ? Elles peuvent les fausser.

**M. Benoît Ravel.** – Nous devons relire l'étude du BODACC pour vous répondre.

**M. Jean-Marc Gabouty.** – Pour avoir été chef d'entreprise et donc repreneur d'entreprise, j'avoue que je suis abasourdi par ces chiffres.

**Mme Élisabeth Lamure, présidente.** – Le nombre de transactions s'est élevé, en 2015, à 1 013. Est-ce à partir de ce chiffre que vous avez calculé le montant moyen ?

**M. Benoît Ravel.** – Oui.

Effectivement, monsieur Nougain, nous additionnons des données relatives à des entreprises de taille différente, mais ces données peuvent être additionnées.

Pour ce qui concerne le sujet assez polémique et discuté du taux de survie des entreprises, nous avons utilisé les études de la BPCE : elles exploitent les chiffres de la base SINE de l'INSEE et démontrent que les entreprises transmises à titre familial survivent plus longtemps, même si la différence est très légère avec les autres types de transmission. Cependant, on mélange divers effets : ainsi, le fait d'être salarié de l'entreprise a un effet important sur son taux de survie. Une fois les différents effets neutralisés, on s'aperçoit que le taux de survie n'est pas nettement supérieur en cas de transmission familiale.

Sur le fait qu'il faudrait sans doute étendre l'abattement Dutreil, qui permet de s'affranchir d'une grosse part de la fiscalité, nous vous rejoignons complètement.

**M. Stéphane Auray.** – Il faut en général distinguer la lecture de données brutes et l'utilisation d'un modèle qui permette d'exploiter ces données.

En l'occurrence, les données brutes nous montrent que le taux de survie d'une entreprise reprise de manière intrafamiliale est relativement

---

proche de celui d'une entreprise reprise par des salariés, et le modèle qui permet d'exploiter ces données met en évidence qu'il n'y a pas tellement de différence entre les deux cas – le taux ne s'élève, ni dans l'un ni dans l'autre, à 100 %.

**M. Michel Vaspart, rapporteur.** – Je partage tout à fait cet avis. Cela a d'ailleurs été expliqué par M. Alain Tourdjman. Effectivement, quand une entreprise tenue familialement n'a pas d'excellents résultats, on peut penser que le chef d'entreprise ne voudra pas la transmettre à sa famille.

Il existe de nombreuses réalités qui peuvent modifier la lecture des données brutes.

**M. Stéphane Auray.** – D'où l'intérêt d'un modèle.

**M. Michel Vaspart, rapporteur.** – Certes, mais il n'y a pas de modèle actuellement. C'est ce qui est apparu lors de l'audition de M. Alain Tourdjman, qui a tout de même passé beaucoup de temps sur le dossier qu'il nous a remis.

En données brutes, on s'aperçoit que les transmissions familiales survivent mieux que les transmissions non familiales. Certes, il y a des corrections à apporter, mais, à ma connaissance, M. Alain Tourdjman ne les a pas mesurées.

Je voudrais revenir sur le document que vous nous avez présenté. Il va falloir que nous recoupons les différentes données dont nous disposons, celles que vous nous avez présentées aujourd'hui étant très différentes de celles qui ont pu nous être communiquées lors des auditions.

**M. Stéphane Auray.** – Nous avons utilisé les données de BPCE.

**M. Michel Vaspart, rapporteur.** – J'insiste sur ce qu'a dit mon collègue. Nous avons trouvé beaucoup d'informations et de documents sur les TPE. Aujourd'hui, le problème de la transmission-cession de TPE est assez bien maîtrisé, même s'il y a certainement des choses à améliorer. C'est beaucoup moins vrai pour ce qui concerne les PME et les ETI, pour lesquelles nous avons des difficultés à entrevoir des améliorations.

Nous avons quelques pistes.

Concernant le crédit-vendeur, on nous a dit qu'il était actuellement peu utilisé. Pourquoi ? Le fait que celui qui vend paie l'impôt immédiatement et perçoive les recettes de sa vente sur la durée du crédit-vendeur peut notamment être un frein.

**M. Stéphane Auray.** – Nous devons évaluer l'impact de la mesure, pas le nombre d'utilisations du crédit-vendeur. Il faut réfléchir à l'extension de la mesure à tous les types d'entreprises. Demeure, comme toujours, le problème de la transmission de l'information : les repreneurs d'une

---

entreprise connaissent-ils tous les outils mis à leur disposition ? Ce n'est pas évident.

**M. Michel Vaspert, rapporteur.** - C'est un vrai sujet.

**M. Stéphane Auray.** - J'insiste, nous avons utilisé l'ensemble des données qui étaient à notre disposition : celles du BODACC, de BPCE, de l'Observatoire CRA... Nous n'en avons négligé aucune. Nous avons vraiment cherché à ne pas avoir de parti pris dans l'exploitation des données brutes.

**M. Jean-Marc Gabouty.** - On compare des choses qui ne sont pas tout à fait comparables.

Dans les PME ou les ETI, une partie de la transmission familiale ne se voit pas. Souvent, une part de la transmission est progressive : elle s'organise sur cinq ou dix ans, avec des donations, des augmentations de capital, une répartition familiale, de manière que, le jour de la succession, celui qui a transmis l'entreprise conserve une part résiduelle - éventuellement, uniquement en jouissance, et non en nue-propriété.

Les transmissions familiales vertueuses, qui se font dans la durée, avec une certaine préparation, sont exclues des statistiques. Les transmissions aux salariés peuvent aussi avoir été préparées à l'avance, principalement lorsqu'il s'agit de TPE, où l'ambiance est parfois presque « familiale ». En revanche, les transmissions à des tiers sont souvent brutales. Les vendeurs sont souvent désemparés quand il faut transmettre l'entreprise, avec des périodes d'hésitation parfois un peu longues, ce qui nuit à la solidité de l'entreprise.

C'est pourquoi il est difficile d'établir des comparaisons entre les différents types de transmission.

**M. Stéphane Auray.** - On ne peut que souscrire pleinement à cette très bonne remarque.

Si l'on m'avait fourni des données très désagrégées, si j'avais eu accès aux chiffres d'affaires, nous aurions sans doute pu faire beaucoup mieux. Hélas, je n'ai pas eu ces informations de l'administration fiscale.

**M. Jean-Marc Gabouty.** - L'exonération jusqu'à 500 000 euros de la plus-value réalisée en cas de cession de l'entreprise dans les deux ans suivant la prise de la retraite n'est pas inintéressante pour la solidité des entreprises : elle évite de les vider de leurs moyens financiers, même si elle n'est pas forcément favorable à l'acquéreur. Il faudrait étudier si relever ce montant d'exonération pourrait faciliter les choses.

Les actionnaires ont le choix entre deux solutions s'ils ont des réserves : soit ils distribuent des dividendes, ce qui met à sec la trésorerie de l'entreprise, et ils la vendent alors moins cher, soit ils laissent le capital dans l'entreprise. L'exonération est alors intéressante pour eux.

---

**M. Stéphane Auray.** – Des propositions ont pu être formulées. Ainsi, les notaires ont formulé dix propositions pour faciliter la transmission des entreprises. Ils proposaient, par exemple, de remplacer, en cas de donation à des salariés, l'abattement général de 300 000 euros sur la valeur de l'entreprise par un nouvel abattement individuel de 50 000 euros pour les donations consenties aux salariés qui disposeraient de cinq ans d'ancienneté et s'engageraient à conserver les titres reçus pendant quatre ans.

Je le répète, nous aurions besoin d'une base de données beaucoup plus « micro », avec des données individuelles par entreprise et, surtout, des données fiscales. Au contraire, nous avons été obligés de travailler sur des montants moyens, qui, de manière générale, tendent à nous faire dire que les mesures sont toutes relativement positives, à l'exception du passage à 90 % du taux du pacte Dutreil, qui a été évalué moins positivement.

**M. Claude Nougéin, rapporteur.** – Si ce taux passait de 75 à 100 %, cela ne coûterait que 61 millions d'euros et permettrait de sauver 200 000 ou 300 000 emplois en France. En prenant cette mesure tout de suite, nous ferions œuvre utile ! Reste à voir si l'administration fiscale tiquera... En tout état de cause, nous n'aurons pas à vendre toutes les grosses ETI à des groupes étrangers.

**Mme Élisabeth Lamure, présidente.** – Cela fera partie des propositions du rapport...

**M. Stéphane Auray.** – Même si nos chiffres vous ont semblé peu crédibles, notre conclusion semble vous paraître intéressante, compte tenu du montant en jeu.

**M. Benoît Ravel.** – Messieurs les rapporteurs, je vous rejoins complètement sur un point : sur ce sujet, le paysage des TPE a été bien plus exploré que celui des ETI.

Pour celles-ci, on souffre du fait que quelques transactions ou donations s'élèvent à plusieurs dizaines, voire centaines de millions d'euros. Cette forte volatilité fait perdre leur sens aux statistiques.

Faute de source statistique, on ne peut guère faire mieux que des simulations et se baser sur ce qui a pu advenir par le passé.

**M. Stéphane Auray.** – Il faut tout de même noter que nous concluons à un coût modéré, parce que nous ne disposons pas des montants correspondant aux transactions concernant les grosses entreprises – mais peut-être n'y en a-t-il pas eu entre 2010 et 2015.

Si nous avons disposé des montants précis relatifs aux ETI, notre évaluation aboutirait peut-être à un coût beaucoup plus élevé.

Au final, notre évaluation fait donc état de la fourchette basse du coût.

---

**Mme Élisabeth Lamure, présidente.** – Si j’ai bien compris, pour n’avoir pas disposé des chiffres que vous auriez souhaité avoir, vous avez travaillé sur la base de simulations.

**M. Stéphane Auray.** – J’aurais souhaité disposer de données entreprise par entreprise, transaction par transaction, cession par cession, avec les chiffres d’affaires, le nombre d’employés, etc. J’aurais alors pu concevoir un modèle. Mais j’ai dû utiliser des données agrégées, par catégorie ou encore par type de repreneur.

En tout état de cause, l’ensemble des études que nous avons utilisées convergent pour ce qui est du nombre de reprises intrafamiliales ou de reprises par des salariés.

**Mme Élisabeth Lamure, présidente.** – Par exemple, sur le montant des transactions, qui nous a tous surpris, disposez-vous de l’écart entre le montant le plus bas et le montant le plus élevé ?

**M. Stéphane Auray.** – Non. Cela fait justement partie des données que j’avais demandées à Altarès.

**Mme Élisabeth Lamure, présidente.** – Il aurait été utile de disposer des strates.

**M. Jean-Marc Gabouty.** – Le rapport entre le montant moyen pour les TPE de moins de 10 salariés, qui peut être considéré comme relativement plausible, et les ETI, pose problème.

**M. Benoît Ravel.** – Les données que nous avons demandées à Altarès relèvent des services du Premier ministre. Nous avons adressé notre demande à la Direction de l’information légale et administrative (DILA) qui l’a transmise à Altarès. En l’espèce, l’administration a laissé partir des données pour ne pas avoir à en assurer la gestion et en a perdu la maîtrise. Voilà pourquoi je parlais de privatisation des données publiques. Je n’accuse pas la DILA, qui a essayé de nous aider.

**Mme Élisabeth Lamure, présidente.** – Mes chers collègues, pourrait-on formuler une demande officielle d’accès à ces données ? Si celles-ci sont publiques, nous devrions pouvoir y avoir accès !

**M. Michel Vaspert, rapporteur.** – En effet, c’est peut-être à nous de le demander.

**Mme Élisabeth Lamure, présidente.** – Cela serait tout à fait normal.

Je remercie MM. Ravel et Auray de leur travail, qui nous a parfois laissés perplexes, mais que nous allons bien évidemment exploiter.

*MM. Benoît Ravel et Stéphane Auray quittent la salle de réunion.*

**Mme Élisabeth Lamure, présidente.** – Si vous le souhaitez, mes chers collègues, nous pouvons procéder à un *débriefing* sur ce que nous venons d’entendre.

---

**M. Claude Nougain, rapporteur.** – Les chiffres qui viennent de nous être exposés me paraissent faux.

**M. Jean-Marc Gabouty.** – En effet.

Je fais cependant remarquer qu'ils ne font pas de distinction entre les industries de services et les usines fortement capitalisées.

**M. Claude Nougain, rapporteur.** – Qu'il y ait 55 transmissions familiales d'ETI chaque année me paraît peu, mais possible. Ce n'est pas tous les jours qu'une entreprise passe d'une génération à une autre.

Si l'on part du principe que les ETI emploient, en moyenne, entre 1 000 et 2 000 salariés – il n'y a pas de statistiques à ce sujet –, il faut aller en bourse tout de suite si le montant moyen des transactions s'élève à 465 000 euros... Le cours va flamber !

Je n'accorde aucune valeur à ce chiffre.

**M. Michel Vaspert, rapporteur.** – Il y a peut-être une explication. Il y a, parmi les ETI que nous connaissons moins, beaucoup d'entreprises familiales, avec des transmissions progressives, dont on ne connaît pas forcément la valeur – elle n'est pas répertoriée –, contrairement aux cessions sèches.

Les chiffres qui nous ont été présentés n'ont tout de même pas été inventés ! C'est un vrai mystère.

**M. Jean-Marc Gabouty.** – Une grosse partie des ETI sont organisées autour d'une société-mère, une *holding*. Je ne sais pas comment cette réalité a été interprétée par les auteurs de l'étude.

**Mme Élisabeth Lamure, présidente.** – Nous pouvons leur transmettre rapidement quelques questions et leur demander de confirmer et, éventuellement, d'affiner leurs résultats, compte tenu de la perplexité que ceux-ci nous ont inspirée.

**M. Claude Nougain, rapporteur.** – Je me réjouis que l'on puisse transmettre toutes les ETI de France à titre gratuit pour un coût de 61 millions d'euros pour le budget de l'État ! Quand on pense au nombre d'emplois que ces transmissions permettraient de sauver... Il faut se lancer tout de suite !

**M. Michel Vaspert, rapporteur.** – Il ne serait pas sérieux de reprendre ce chiffre dans le rapport.

**M. Claude Nougain, rapporteur.** – En effet.

**M. Éric Jeansannetas.** – Il faut être prudent.

**M. Jean-Marc Gabouty.** – Le nombre d'emplois sauvés catégorie par catégorie est théorique.



---

Lorsqu'une entreprise meurt, ce sont souvent les entreprises « à côté » qui récupèrent la part de marché. Si c'est une ETI, il peut y avoir une déperdition de savoir-faire. S'il s'agit de PME ou de TPE, cela crée de l'emploi pour les entreprises qui demeurent.

**M. Michel Vaspert, rapporteur.** – Ce n'est vrai que pour les entreprises qui ne sont que sur le marché intérieur. Il en va différemment pour celles dont l'export représente 30 ou 40 % du chiffre d'affaires.

**M. Claude Nougain, rapporteur.** – Souvent, il n'y a, par territoire, qu'une ETI sur un marché. Sa disparition a des conséquences en termes d'emploi, mais aussi d'aménagement du territoire, notamment dans des départements comme la Creuse, la Haute-Vienne ou la Corrèze, que nous connaissons bien.

**Mme Élisabeth Lamure, présidente.** – Messieurs les rapporteurs, vous nous indiquerez la semaine prochaine, lors de la présentation de votre rapport d'étape, si vous avez eu des réponses de la part des auteurs de l'étude et comment vous avez traité leurs chiffres.

**M. Michel Vaspert, rapporteur.** – Nous pouvons également demander la transmission des données publiques à l'organisme qui n'a pas voulu les communiquer.

**Mme Élisabeth Lamure, présidente.** – En effet, il faut engager une démarche officielle. Si ces données sont publiques, il n'est pas logique qu'on ne puisse pas les récupérer !

**M. Claude Nougain, rapporteur.** – Nous pourrions peut-être demander à Bercy ce qu'ils pensent du coût du passage à 100 % de l'abattement Dutreil.

**Mme Élisabeth Lamure, présidente.** – Le rapport final est prévu pour le début de l'année 2017. Nous avons hâte d'en avoir un premier aperçu la semaine prochaine, à l'occasion de la présentation du rapport d'étape. Je sais, messieurs les rapporteurs, que vous avez déjà beaucoup travaillé.

## II. COMMUNICATION DES RAPPORTEURS SUR LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Réunie le 15 novembre 2016, la Délégation aux entreprises a entendu une communication de MM. Claude Nougéin et Michel Vaspert, rapporteurs, sur la transmission d'entreprise.

**Mme Élisabeth Lamure.** – Depuis leur nomination en tant que rapporteurs, nos collègues Claude NOUGEIN et Michel VASPART ont mené de nombreuses auditions sur la transmission d'entreprise. Je vous propose de les écouter pour un premier bilan à mi-parcours.

**M. Claude Nougéin.** – Madame la Présidente, mes chers collègues, depuis la création de notre Délégation il y a deux ans, nous avons rencontré en France et à l'étranger près de 410 entrepreneurs qui n'ont eu de cesse de nous alerter sur les freins à la croissance des entreprises françaises. Parmi les thèmes ainsi abordés sur le terrain, un sujet fut particulièrement récurrent : celui de la transmission d'entreprise. C'est la raison pour laquelle vous nous avez confié la mission de produire un rapport sur le sujet, que nous vous présenterons au début de l'année 2017. Il nous semblait important de ne pas attendre la fin de nos travaux pour partager avec vous un premier diagnostic et avoir votre ressenti, alors que nous avons déjà auditionné cinquante personnes en un mois, depuis les représentants ministériels aux chefs d'entreprises et organisations professionnelles, en passant par les associations de conseil à la transmission. Ce bilan d'étape est donc l'occasion de vous faire part des problématiques qui sont apparues au cours des auditions, et pour lesquelles nous formulerons bientôt des préconisations, en tenant compte de vos avis présentés aujourd'hui.

En préambule, je voudrais rappeler que nous avons souhaité aborder la question de la transmission de façon très exhaustive. Nous avons ainsi passé en revue tous les types de transmissions : la transmission familiale comme la cession aux salariés ou à un repreneur tiers, de la très petite entreprise (TPE) artisanale à l'entreprise de taille intermédiaire (ETI). À ce stade de nos travaux, je crois pouvoir dire que l'enjeu de la transmission est triple :

1- Premièrement, il est démographique en raison de l'âge des dirigeants d'entreprise. Près de 20 % des dirigeants de petites et moyennes entreprises (PME) sont âgés de plus de 60 ans ; plus de 60 % des dirigeants d'ETI ont plus de 55 ans : le nombre d'entreprises à transmettre dans les prochaines années va donc considérablement augmenter. L'enjeu sera donc de taille car, si les plus belles entreprises ne sont pas transmises, ou bien si elles sont rachetées par des fonds ou groupes étrangers qui les délocalisent, alors nous subissons une perte nette d'emplois directs et indirects, de

---

savoir-faire, et, j'ai envie de dire, d'une partie de notre « patrimoine économique ».

J'ai l'habitude de dire que je ne souhaiterais pas que la France devienne une colonie au sens du dix-neuvième siècle avec des capitaux détenus par des étrangers et une main d'œuvre indigène, en l'occurrence française. En outre, comme il existe de fortes disparités géographiques en matière de dynamique de cessions, les effets seront d'autant plus redoutables pour les départements où malheureusement les transmissions sont moins fréquentes.

Permettez-moi d'effectuer un bref rappel des définitions. Selon l'Insee, les TPE emploient moins de 10 salariés, n'appartiennent pas à un groupe, ont un chiffre d'affaires ou un total de bilan inférieur à 2 millions d'euros. Selon l'Insee également, une ETI a entre 250 et 4 999 salariés, et soit son chiffre d'affaires n'excède pas 1,5 milliard d'euros, soit son total de bilan n'excède pas 2 milliards d'euros. Une entreprise qui a moins de 250 salariés, mais plus de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires et plus de 43 millions d'euros de total de bilan est aussi considérée comme une ETI. Les PME se caractérisent, pour leur part, par un effectif inférieur à 250 personnes et un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros ou un total de bilan inférieur à 43 millions d'euros.

Il existe des dizaines de rapports sur les TPE et les PME mais pas sur les ETI. La France n'a pas su prendre conscience de l'importance que pouvaient avoir ces entreprises pour le territoire. Il y a eu dans les années 70, une erreur de jugement, sans doute en partie imputable aux hauts fonctionnaires du ministère de l'économie et des finances, qui a consisté à privilégier les grands groupes internationaux au détriment de l'accompagnement des ETI.

2- C'est la raison pour laquelle le deuxième enjeu, pour nos travaux sur la transmission, est, à nos yeux, le suivi des PME et des ETI, qui nous semblent avoir été en quelque sorte « oubliées » dans les rapports précédents sur la transmission alors que :

- elles représentent 51 % des emplois en France. Les 5 000 ETI non financières et non agricoles emploient 3,3 millions de salariés à elles seules ! Nous avons eu du mal à trouver les bons chiffres concernant le nombre d'ETI, ceux qui nous étaient présentés oscillaient entre 4 000 et 6 000 ;

- plus de la moitié des PME et ETI cédées sont reprises par des PME ou ETI, elles sont donc porteuses d'une dynamique de croissance externe. Leur sort est par conséquent particulièrement important pour la croissance. Pourtant, aujourd'hui, les PME peinent à se transformer en ETI contrairement à ce que l'on constate chez nos voisins européens : il existe 5 000 ETI en France contre 8 000 en Italie (Italie du Nord notamment avec la mécanique, la maroquinerie et l'industrie du luxe) et 12 000 en Allemagne. En France, il faut 21 ans pour qu'une PME devienne une ETI ;

---

- autre raison de s'intéresser à leur sort : leur disparition a des répercussions très néfastes pour les territoires ruraux (emplois directs, emplois indirects, infrastructures et activités annexes etc.). La question du maintien des PME et ETI est également une question d'aménagement du territoire, avec le risque de transferts de sièges sociaux et d'isolement de certaines de nos régions ;

- enfin, elles sont les plus susceptibles d'être rachetées par des groupes étrangers. Pour mémoire : selon l'Insee, 26 % des ETI sont sous le contrôle de groupes étrangers, soit 29 % des salariés des ETI. Et l'on a encore très récemment lu de nombreux articles sur le rachat de nos plus belles ETI par des investisseurs chinois, japonais ou américains. Il ne faudrait pas que toutes nos ETI soient rachetées !

3- Le troisième défi que nous avons identifié est spécifique aux transmissions familiales, qui représentent 18 % des cessions. Certaines études s'appuyant sur des exemples étrangers ou bien sur des données du début des années 2000 ont conclu que la transmission familiale ne présentait pas d'intérêt économique supérieur par rapport aux autres formes de transmission, notamment en termes d'emploi. Je ne partage pas ce point de vue. D'après l'étude BPCE, qui s'appuie sur une validation empirique de données françaises de 2010, les transmissions familiales jouent un rôle essentiel dans le maintien d'une base industrielle décentralisée et garantiraient de meilleures perspectives économiques. Même si elles créent moins d'emploi que les entreprises récemment créées, les entreprises transmises à la famille survivent mieux après 3 ans et garantissent davantage de stabilité. Un économiste brillant, M. Alain Tourdjman, que nous avons reçu, a évalué à près de 100 % le taux de survie à cinq ans des entreprises familiales !

Évidemment, il ne s'agit pas de se limiter à cet aspect de la transmission, mais toutes les personnes auditionnées ont reconnu l'intérêt des pactes Dutreil qui doivent faciliter la transmission à titre gratuit lors d'une donation ou d'un décès. Et nous avons compris qu'il restait encore beaucoup à faire pour développer la dynamique que l'on pourrait en espérer, et pourquoi pas s'inspirer de ce modèle pour d'autres formes de transmissions. Je pense notamment à la transmission aux salariés.

Je voudrais maintenant vous présenter nos premières pistes de réflexion.

Le premier constat, que vous avez sans doute pu dresser vous-même lors de notre dernière réunion, est que nous manquons cruellement de données sur la transmission d'entreprise ! Nous avons vu des experts dont on ne partageait pas les analyses. L'Insee ne comptabilise plus les reprises d'entreprises depuis 2006 et le seul suivi statistique réalisé au niveau national est celui des fonds de commerce, à travers le fameux Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales (BODACC) qu'évoquait le cabinet

---

ATEXO. L'observatoire français des entreprises a été chargé du recensement des cessions-reprises à la suite du très bon rapport de notre collègue députée Fanny Dombre-Coste, centré principalement sur les TPE. Le Médiateur du crédit, qui préside cet observatoire, nous a confirmé le caractère tout à fait lacunaire des données relatives à la transmission d'entreprise.

Par ailleurs, il existe des problèmes de comptabilisation en fonction de la définition d'une « entreprise reprise » et des calculs utilisés. Les chiffres diffèrent notamment selon le périmètre ou les années de référence. Ainsi, la BPCE évoque 15 364 opérations de cession transmission de PME et ETI en 2014. Mais ce chiffre fut de 12 932 en 2010 et de 16 348 en 2013, soit une différence de 26 % entre des années relativement proches. Vous voyez la difficulté de la tâche ! Les chiffres présentés par les différentes études diffèrent également selon le périmètre des entreprises concernées : certaines concernent les TPE, d'autres les PME et ETI. Certains rapports se spécialisent dans des secteurs bien particuliers comme l'artisanat, d'autres excluent de leurs études ces mêmes secteurs.

Toutefois, selon la Direction générale des entreprises du ministère de l'économie, un consensus s'est établi autour du chiffre de 60 000 entreprises transmises par an qui pourraient être cédées chaque année, plus de 90 % d'entre elles comptant moins de 50 salariés. Un tel chiffre illustre l'importance du sujet et de notre rapport ! Une étude publiée par la Direction générale du trésor estimait de son côté entre 700 000 et 900 000 le nombre d'entreprises devant changer de main entre 2000 et 2020, soit une moyenne de 45 000 par an dans sa fourchette haute. Vous constatez la difficulté.

Dans ces conditions, comment appréhender de manière rigoureuse des politiques publiques d'accompagnement de la transmission et de la reprise d'entreprises ? Avec le débat que nous avons eu mardi dernier, nous touchons du doigt le problème du caractère lacunaire des données, dont nous avons pourtant besoin pour réaliser des études d'impact capables de nous éclairer dans nos choix de législateur. Si nous voulons faire des propositions, il est important d'en évaluer l'impact ! Pour ce qui concerne la transmission d'entreprise, nous envisageons, avec la présidente de la Délégation, de solliciter le cabinet Altarès, qui a travaillé pour la direction de l'information légale et administrative (DILA) sur le sujet, afin de pouvoir accéder aux données utiles. J'ai par ailleurs appris qu'il existait un comité du secret statistique susceptible d'autoriser la communication de données collectées à des fins statistiques!

**Mme Élisabeth Lamure.** – Et la difficulté est le délai de réponse !

**M. Claude Nougéin.** – Le deuxième constat que nous faisons est que, même lorsqu'il existe des mécanismes fiscaux vertueux, leur complexité les rend parfois inaccessibles. Je pense ici au pacte Dutreil : c'est un régime incitatif permettant une exonération partielle de l'assiette des droits

---

d'enregistrements, à hauteur de 75 % lors d'une transmission à titre gratuit. L'impact de cette mesure, prise sous la présidence de Jacques Chirac, a été très positif pour les entreprises. Cette exonération est valable au-delà d'un certain seuil de droits financiers et droits de vote de la société et elle est accordée en contrepartie d'un engagement de conservation des titres : un engagement collectif de 2 ans minimum, puis un engagement individuel de 4 ans minimum, soit un délai global de 6 ans qui garantit une stabilité des actionnaires en échange d'une facilitation de la transmission familiale. Qu'avons-nous appris au sujet de ce dispositif ?

Tout d'abord qu'il est extrêmement précieux, et que les gouvernements successifs souhaitent le conserver et éviter toute réforme qui aurait pour conséquence de le remettre en cause - ce qui est bon signe -. Je sais également que le Président de la République, François Hollande, est attaché à ce dispositif. Son extension - comme vous le savez, je l'ai inscrite dans une proposition de loi - serait peut-être contrainte par une question de constitutionnalité liée à la notion « d'avantage disproportionné », que nous allons creuser dans les semaines qui viennent. Cet aspect n'est pas anodin lorsque l'on sait que l'équivalent allemand a été remis en cause par une décision de la Cour constitutionnelle allemande en 2014. Cependant, en Allemagne, il n'était pas prévu autant de contreparties contraignantes, alors que ma proposition est conditionnée à un engagement de conservation des parts pendant huit ans. L'extension pourrait être également envisagée à d'autres types de transmission, pourquoi pas en s'inspirant de la logique du pacte Dutreil pour favoriser la reprise par les salariés.

Nous avons aussi entendu de nombreux professionnels critiquer sa complexité : même des chefs d'entreprise dirigeant 1 000 salariés se trouvent démunis devant l'opacité des textes. Pire, de nombreux notaires renonceraient à suggérer aux dirigeants venus les consulter d'y recourir, de peur d'engager leur responsabilité devant un texte qu'ils ne maîtrisent pas. En effet, la sanction peut être lourde en cas d'erreur dans la rédaction du pacte Dutreil. Les ETI de leur côté ont plus de facilités car elles disposent de conseillers fiscaux expérimentés pour permettre une optimisation du pacte. Il est donc urgent de se demander comment faciliter la compréhension de nos lois en matière fiscale.

Ceci est d'autant plus important que les personnes qui auront les moyens de se faire conseiller par des experts pourront diminuer très fortement le coût de leur transmission. Il existe donc une inégalité en fonction de la connaissance des dispositifs fiscaux. Ainsi une étude du METI a mis en évidence le handicap français que représentent le coût de la donation, qui s'élève à 5,4 % de la valeur de l'entreprise, et le coût de succession s'élevant à 11 % -le plus haut d'Europe-, contre des taux nuls ou pratiquement nuls au Royaume-Uni, en Allemagne, en Italie ou en Belgique -avec une nuance selon les régions en Belgique. Pourtant il nous a été dit qu'avec une bonne connaissance de tous les dispositifs fiscaux en vigueur,

---

un cédant pouvait réduire à 3 %, voire moins, le coût de sa transmission. Pour ma part, je n'ai pas d'exemples d'entreprises qui auraient pu bénéficier d'un tel taux mais cette affirmation a été confirmée par certains experts fiscalistes. Transmissions et cessions doivent pouvoir s'effectuer sans que la fiscalité apparaisse comme un frein, quitte à ce que les montants dus soient payés plus tardivement, à la revente par exemple. Pour continuer ce bilan, je cède la parole à mon collègue Michel Vaspart.

**M. Michel Vaspart.** – Nous jugeons donc important d'encourager la simplification des mécanismes d'exonération et d'abattement. Et peut-être pourrions-nous moderniser et favoriser de manière plus efficace les formes de transmissions qui permettent de sauvegarder les entreprises et l'emploi, comme celle aux salariés ? Si le succès des reprises internes est réel, il n'est en aucun cas facilité par l'obligation d'information préalable des salariés définie par la loi dite « Hamon » du 31 juillet 2014 puis rectifiée par la loi « Macron » du 6 août 2015. Cette mesure fait l'unanimité contre elle : elle ne sert à rien ! L'information des salariés, avec ces textes, est devenue soit dangereuse soit inutile :

- dangereuse car elle peut entraîner l'échec d'un projet de reprise, alors même que nous devons tout faire pour faciliter les transmissions sereines et favorables au développement des entreprises. Il est aisé de comprendre qu'une annonce à l'ensemble des salariés peut créer un phénomène de panique au sein d'une entreprise et remettre en cause une vente pourtant bien préparée ! Et deux mois, c'est évidemment très insuffisant pour permettre à des salariés de se mobiliser pour présenter un projet de reprise d'entreprise.

- inutile puisque désormais le non-respect de cette obligation d'information n'entraîne fort heureusement plus l'annulation de la cession mais une pénalité sous forme d'amende civile ne pouvant excéder 2 % de la vente. Notre collègue députée, Fanny Dombre-Coste, que nous avons rencontrée à l'Assemblée Nationale, a travaillé sur ce texte et a elle-même reconnu que désormais il est usuel de contourner la loi en intégrant la pénalité de 2 % dans le prix de vente.

Tous nos collègues sénatrices et sénateurs chefs d'entreprise savent bien que le dirigeant prépare bien en amont, souvent des années avant la transmission, un projet de reprise par ses salariés. Dès lors que la transmission familiale est écartée, c'est bien souvent la piste envisagée tout de suite après. Je crois pouvoir vous annoncer d'ores et déjà que nous proposerons donc une mesure de simplification –et de bon sens !– avec la suppression de ces dispositions issues de la loi Hamon.

Notre troisième piste de réflexion concerne que la question du temps, des délais, qui est cruciale dans la transmission d'entreprise. Mon collègue Claude Nougéin vient d'évoquer la complexité des dispositions

---

fiscales, mais on ne peut faire l'économie d'une analyse des cycles de décision, et de l'impact du facteur temps.

Tout d'abord, le temps est primordial pour réussir une transmission d'entreprise. Cela se prépare cinq à dix ans en amont, comme nous l'ont confirmé les personnes auditionnées. Mais malheureusement de nombreux chefs d'entreprise n'anticipent pas suffisamment cette étape clé. Les raisons sont multiples, et vont de l'obstacle technique (connaissance des procédures de transmission et de l'optimisation fiscale, comme l'a indiqué notre collègue Claude Nougéin à l'instant) à l'obstacle psychologique. Un dirigeant, notamment celui qui a fondé son entreprise, aura du mal à envisager la transmission et aura tendance à repousser au maximum cette étape qui peut être mal vécue après une vie professionnelle intense. Pourtant, les avis vont tous dans le même sens : à partir de 60 ans, un dirigeant qui ne prépare pas la transmission de son entreprise aura tendance à opter pour une gestion sans risque, sans investissement, qui lentement dégrade sa valorisation et ses performances économiques ! La situation devient alors vite difficile et augmente encore davantage les difficultés de reprise. Au-delà de la communication sur le sujet, nous réfléchissons à des mesures fiscales plus incitatives. Aujourd'hui le code général des impôts prévoit un abattement de 50 % des droits liquidés en cas de donation avant 70 ans. Nous pourrions par exemple prévoir un nouveau seuil à 65 ans avec un abattement de 60 %, qui diminuerait ensuite à 40 % entre 65 et 70 ans. Cette diminution du seuil serait une incitation supplémentaire en faveur de cessions plus rapides et moins tardives.

Nous avons aussi entendu une demande qui viserait à rendre déductible le coût d'une étude de diagnostic de transmission, lorsqu'elle est réalisée avant un certain âge : 60 ans par exemple. Aujourd'hui les plus grosses entreprises peuvent prendre en charge un tel type de dépense, mais les petits chefs d'entreprises nous disent ne pas pouvoir les intégrer dans les charges, et aimeraient pouvoir déduire une telle étude de leur impôt sur le revenu, s'ils y sont assujettis. Nous allons donc vérifier les dispositions existantes pour nous prononcer sur ce sujet.

Le facteur temps joue également dans les arbitrages financiers des cédants. Le crédit vendeur permet théoriquement de donner à la fois les moyens financiers et le temps nécessaire au repreneur pour reprendre efficacement l'entreprise. Toutefois, le système restait jusqu'à présent sous utilisé car il ne prévoyait aucun dispositif d'accompagnement fiscal. La modification du code général des impôts, prévue par l'article 97 de la loi de finances rectificative pour 2015, devrait favoriser le recours à ce type de financement en permettant un étalement de la plus value imposable sur la durée du crédit vendeur, mais cet avantage fiscal semble avoir été restreint aux seules TPE. Nous pourrions suggérer un élargissement du dispositif à l'ensemble des PME et ETI.



---

Le facteur temps joue aussi pour l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF). Comme nous l'a rappelé la Direction générale des impôts dans une note relative aux effets de la transmission d'entreprise sur l'ISF, l'assiette de cet impôt s'apprécie au regard de la situation patrimoniale du contribuable constatée au 1er janvier de l'année. Par conséquent, si le produit de cession de l'entreprise est réinvesti avant cette date, par exemple dans des titres de PME exonérés, les liquidités seront en pratique non imposées. Mais de nombreux témoignages entendus en audition plaident pour des délais de réflexion plus longs ! Un dirigeant qui a vendu son entreprise, qui était en quelque sorte son « bébé », ne pourra pas se décider en quelques mois pour réinvestir le produit de sa vente dans un nouveau projet ! Il faut plus de temps, il faut permettre à celui qui n'utilise pas le montant reçu lors de la transmission de trouver les projets ou entreprises qu'il souhaitera soutenir dans cette nouvelle étape de sa vie. C'est la raison pour laquelle l'esprit du mécanisme de compte entrepreneur investisseur nous paraît une très bonne option. En permettant un report d'imposition des plus-values, il favorise l'investissement et donc le financement de la reprise des entreprises. Ce projet de compte devrait être intégré dans le projet de loi de finances rectificative de décembre qui sera présenté vendredi en conseil des ministres. Nous serons attentifs à ce qui sera proposé, car ce dispositif sera précieux, même au-delà de la question de la « survie » ou non de l'ISF en 2017...

Au-delà de la question du temps, nous confirmons ce que Fanny Dombre-Coste a évoqué dans son rapport de juillet 2015 : il faut mieux accompagner et mieux informer. Il est navrant de constater une telle méconnaissance des dispositifs existants, et les réseaux comme le réseau « Transmettre et Reprendre » doivent renforcer leur coordination. Les CCI et chambres des métiers ont un grand rôle à jouer, notamment dans les territoires les plus ruraux où les ordres professionnels sont moins susceptibles d'être présents pour aider.

Enfin, la valorisation de la reprise d'entreprise doit devenir un objectif de nos politiques publiques : la reprise est aujourd'hui négligée chez les jeunes générations qui ne considèrent que la création d'entreprise. Pourtant, la survie des entreprises reprises est bien plus grande que celle des entreprises créées. Non seulement les universités et écoles doivent œuvrer pour changer les mentalités de nos acteurs économiques, mais les ordres professionnels doivent poursuivre leurs efforts pour mieux sensibiliser leurs membres à la transmission d'entreprise.

A la suite du rapport de notre collègue députée, plusieurs chantiers ont été mis en œuvre et c'est une bonne chose. Nous sommes d'ailleurs en pleine semaine de la transmission/reprise d'entreprise, qui se déroule du 14 au 21 novembre. Les préfets de région se sont vu confier une mission de mise en place de réseaux, et ils auront beaucoup à faire tant l'information et l'accompagnement semblent aujourd'hui insuffisants. Enfin un groupe de

---

travail animé par la Direction générale des entreprises a été constitué afin de développer la formation à la reprise d'entreprise.

Voilà, mes chers collègues, un résumé des premiers constats que nous pouvons dresser et que nous allons enrichir en poursuivant nos auditions. Nous avons encore beaucoup de pistes à creuser sur ces sujets particulièrement intéressants. Nous vous remercions.

**Mme Élisabeth Lamure.** – Nous vous remercions pour ce rapport d'étape qui est très complet. Sans transmission bien préparée, les entreprises quittent le territoire, ce qui peut être une catastrophe pour les départements éloignés et isolés. Ce constat touche directement nos régions et est, à ce titre, particulièrement intéressant pour l'aménagement de notre territoire.

**M. Jean-Pierre Vial.** – Je remercie les rapporteurs pour la qualité de leur bilan d'étape. Envisagez-vous d'encourager la démarche du rescrit pour sécuriser la transmission au plan fiscal?

Concernant le coût du financement, nous avons de moins en moins de banques sur nos territoires avec des directions locales. Or, la présence locale conditionne la qualité de l'accompagnement. La force du système allemand réside ainsi, paraît-il, dans sa capacité à mobiliser l'épargne locale.

**M. Claude Nougéin.** – La question du rescrit a été évoquée lors des auditions avec le ministère de l'économie et des finances. L'outil est excellent mais sous-utilisé par crainte d'attirer un peu trop l'attention des services fiscaux ou de se retrouver avec une valorisation trop importante, ce qui gênerait la vente.

Selon le médiateur du crédit, que nous avons rencontré, il n'y a plus de problème de financement. Ce n'est pas forcément l'avis des entreprises sur le terrain, nous le savons, mais il est vrai que les taux sont bas et que plusieurs banques sont prêtes à accompagner. Il est exact que les décisions se font moins au sein des banques locales, que des capitales régionales qui connaissent moins le terrain et raisonnent surtout en termes de bilans et de dossiers. Nous approfondirons avec mon collègue co-rapporteur cet aspect de l'accès au financement.

**M. Olivier Cadic.** – Au Royaume-Uni, je reçois régulièrement du courrier me proposant de m'aider dans la cession de mon entreprise. La transmission peut intervenir à tous les moments de la vie, et pas seulement au moment de la retraite ! Disposez-vous d'un comparatif sur les niveaux de transaction selon les différents pays ?

60 000 transmissions par an en moyenne, cela signifie 7 entreprises transmises à l'heure ! C'est une vraie activité et une vraie dynamique ! Je remercie les rapporteurs pour leur éclairage sur le sujet.

**M. Claude Nougéin.** – Nous n'avons pas encore à ce stade de comparaisons avec les autres pays, sauf sur la question de la fiscalité, où il

---

est clair que la France se situe parmi les pays pratiquant les taux les plus élevés.

**M. Michel Vaspert.** – Afin d’avoir un regard comparatif, nous avons prévu des auditions avec les conseillers des ambassades d’Italie, du Royaume-Uni et de la République Fédérale d’Allemagne.

Nous avons été surpris de voir à quel point les chefs d’entreprises manquent d’information en matière de transmission, ce qui entretient un certain nombre de craintes.

Concernant le rescrit, nous avons déjà constaté une sous-utilisation du dispositif lors de la mission d’information sur le crédit impôt recherche. Ne faudrait-il pas une meilleure information du ministère des finances pour expliquer qu’avec le rescrit-valeur, l’administration vise à aider les entreprises, non à les pénaliser ?

Pendant la durée de sa mission, notre collègue députée, Fanny Dombre-Coste, s’est surtout intéressée aux TPE et petites PME. Nous souhaiterions pouvoir dans notre rapport élargir la question à l’ensemble des entreprises françaises. Nous avons été particulièrement étonnés par l’absence de statistiques. Même lorsqu’il existe une étude qui semble correcte, elle est contestée et qualifiée de « non fiable ». Or, les enjeux de la cession sont considérables -notamment pour l’emploi en zone rurale, comme le rappelait la Présidente- et notre pays a un vrai défi à relever dans cette matière !

Enfin, pour les TPE, le taux de mortalité à la suite de la création d’une entreprise est très élevé (entre 30 et 40 %) alors même qu’à l’occasion des reprises, le taux est plus faible. L’objectif est donc de consacrer plus de moyens à orienter les personnes vers la reprise d’entreprises plutôt que vers la création.

**Mme Annick Billon.** – J’ai participé à quelques auditions très intéressantes. Pensez-vous que la méthodologie doit être la même pour les TPE, PME et ETI ? Ne doit-il pas y avoir des solutions différentes, le risque de départ d’une ETI étant nettement plus important pour l’économie d’une région ?

**M. Claude Nougéin.** – La fiscalité n’exerce pas la même pression selon l’importance de l’entreprise. Plus l’entreprise a de salariés, plus les sommes sont importantes, le dispositif devenant pratiquement confiscatoire pour les ETI. Lors d’une transmission, il est impossible pour ces entreprises de verser les dividendes nécessaires pour payer les droits de mutation. Si certains de nos interlocuteurs pensent que le rachat de ces entreprises par des groupes étrangers n’est pas un problème en soi, cela n’est clairement pas mon opinion !

**Mme Sophie Primas.** – Si ces groupes pouvaient au moins être européens !

---

**M. Claude Nougain.** – La reprise par les salariés fonctionne pour les TPE-PME. Mais pour les ETI, la question de la reprise par les salariés est rare et ne se pose pas dans les mêmes termes.

Certains disent que la loi Hamon n'est plus un sujet car l'annulation de la vente a été remplacée par une amende civile. Si cela est plus raisonnable, le problème reste toutefois entier. Nous ne pouvons pas dire dans un rapport que le sujet n'existe plus car il est désormais possible de ne pas respecter la loi en payant l'amende ! Nous proposerons de modifier cette loi.

**M. Michel Vaspert.** – Il existe des différences entre TPE, PME et ETI qui peuvent nécessiter des mesures différenciées. Par exemple, pour les petites entreprises, l'incitation à la reprise plutôt qu'à la création doit être privilégiée, afin d'éviter des disparitions.

**Mme Élisabeth Lamure.** – Vous avez souligné le manque d'information des entreprises. Les CCI font beaucoup d'efforts sur le sujet. C'est le cas dans ma région, mais il faudrait peut-être les inciter à mieux communiquer. Les entrepreneurs n'y prêtent peut-être pas assez attention.

**Mme Annick Billon.** – Ou l'intérêt vient trop tardivement.

**Mme Sophie Primas.** – Faut-il encore qu'on laisse un peu d'argent aux CCI !

**M. Michel Vaspert.** – Les chambres consulaires et les sociétés de conseil interviennent également. Pour les TPE, ce sont plus les experts comptables qui jouent ce rôle d'information. Toutefois, concernant le pacte Dutreil, certains notaires estiment que le montage est trop compliqué pour pouvoir engager leur responsabilité, tandis que les avocats d'affaires n'ont aucune difficulté à le mettre en œuvre.

Dans le rapport, nous pourrions inciter certaines professions à s'investir dans la formation et l'information. Le ministère de l'économie et des finances semble d'ailleurs envisager un travail de simplification administrative du dispositif Dutreil; il nous faudrait y être attentif pour proposer d'éventuelles modifications complémentaires.

**Mme Élisabeth Lamure.** – Pour réfléchir à la manière de céder, le conseil en amont est important.

**M. Claude Nougain.** – En ce qui concerne l'obligation déclarative annuelle liée au pacte Dutreil, elle est maintenue mais le ministère de l'économie et des finances nous a indiqué que l'oubli de cette déclaration ne devait pas se traduire automatiquement par une dénonciation du pacte.

**M. Michel Vaspert.** – Nous avons effectivement apprécié l'ouverture des personnes de Bercy reçues en audition.

---

**M. Jean-Pierre Vial.** – La reprise par le personnel est peut-être une piste à développer. Je connais un cas où une banque hésite et exige que l'ancien dirigeant garde 30 %, l'autre option étant la cession à un repreneur chinois ! Le risque est bien entendu la disparition du savoir-faire. Une reprise par le personnel n'est pas facile mais cela pourrait être une piste intéressante.

**M. Claude Nougain.** – La piste est intéressante et nous réfléchissons à un pacte Dutreil amélioré pour les salariés. En revanche, la loi Hamon n'a certainement pas aidé la reprise par les salariés : ce n'est pas en deux mois qu'une telle reprise peut être réglée. La loi Hamon a été aussi dangereuse qu'inutile.

**M. Michel Vaspart.** – La reprise par les salariés est une vraie piste lorsqu'il n'y a pas d'enfants. Il faudrait anticiper la transmission lorsqu'il y a plusieurs enfants. Lorsque j'ai cédé mon entreprise, c'est ce que j'ai fait : j'ai d'abord cherché des cadres susceptibles de reprendre en interne l'entreprise. Ils peuvent reprendre à plusieurs également. Dans notre rapport, nous regarderons bien entendu avec attention la question de la reprise par les salariés. Mais ce n'est pas avec la loi Hamon que cette reprise interne sera privilégiée.

### III. EXAMEN DU RAPPORT D'INFORMATION RELATIF À LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Réunie le 23 février 2017, la Délégation aux entreprises a examiné le rapport d'information de MM. Claude Nougéin et Michel Vaspert relatif à la transmission d'entreprise.

**Mme Élisabeth Lamure, présidente.** – Nous examinons aujourd'hui le rapport de MM. Claude Nougéin et Michel Vaspert relatif à la transmission et à la reprise d'entreprises.

**M. Claude Nougéin, rapporteur.** – Nous présenterons officiellement ce rapport le 16 mars à la Journée des entreprises, sous le titre *Moderniser la transmission des entreprises en France : une urgence pour l'emploi dans nos territoires*. Chaque mot est pesé.

Depuis le 15 novembre dernier et le point d'étape qui nous avait réunis, nous avons complété notre travail par de nouvelles auditions, notamment pour affiner nos premières conclusions sur le financement des entreprises, la question très spécifique de la transmission agricole, ainsi que la problématique de la reprise par les salariés. Nous avons également interrogé par écrit différentes ambassades – avec un succès mitigé, seul le Royaume-Uni ayant répondu – pour vérifier les éléments de comparaisons internationales qui nous avaient été communiqués par certains représentants du monde de l'entreprise.

Nous nous sommes également déplacés sur le terrain : nous étions lundi dernier à Nantes pour y rencontrer Éric Belile, qui est en train de transmettre avec succès, mais non sans difficulté, son entreprise à ses salariés. Une séquence vidéo tournée à cette occasion sera présentée lors des débats de la journée des entreprises, le 16 mars prochain.

Nous vous présentons aujourd'hui les conclusions de notre rapport, avec nos préconisations pour améliorer et fluidifier la transmission d'entreprise en France. Je rappelle que 60 000 entreprises changent de main chaque année. Précisons que le terme générique de « transmission » regroupe les cessions à titre onéreux ainsi que les transmissions familiales à titre gratuit, et concerne aussi bien les cédants que les acquéreurs.

Ces auditions supplémentaires ont conforté le premier diagnostic que nous vous avons présenté en novembre dernier : difficulté à obtenir des statistiques fiables, information insuffisante, transmission mal préparée, difficulté de financement, cadre fiscal et économique inadapté et reprise interne mal accompagnée.

---

Face à ces six maux, nous vous proposons six actions à prendre d'urgence pour donner un nouveau souffle à la transmission en France.

La première action consiste à mieux connaître les réalités statistiques et économiques. Nous rencontrons une réelle difficulté depuis 2006 à obtenir des statistiques fiables en matière de transmission, ce qui complique toute politique proactive en la matière. Nous vous proposons donc de confier à l'INSEE une mission de collecte de données basées sur des définitions claires, pouvant servir de référence en matière de transmission d'entreprise.

Nous vous proposons également d'affiner les données statistiques disponibles à l'échelle d'un territoire pour étudier l'impact de la transmission sur les emplois directs et indirects. En effet, nous avons pu constater que les études existantes sur la transmission d'entreprise mélangeaient des données provenant de plusieurs pays ou de plusieurs régions très différentes sans prendre en compte les externalités positives ou négatives au sein d'un territoire donné. Or, nous savons bien, en tant qu'élus ruraux, que l'enjeu de la reprise d'un commerce, d'une exploitation ou d'une usine ne se limite nullement à la question du dynamisme à venir de l'entreprise ou des emplois concernés par son éventuelle fermeture : il concerne de manière plus large la vitalité de l'ensemble d'un bassin de vie, avec son bourg-centre, son école, son bureau de poste, son boulanger. La fermeture d'un commerce à Paris ou dans d'autres grandes villes, comme New York, n'a qu'un impact relatif sur l'activité de la ville, alors que la fermeture d'une entreprise dans un village de l'Indre, du Cantal ou des Hautes-Alpes peut potentiellement mettre en danger l'avenir de nombreux emplois publics et privés.

Je pourrais citer une ou deux entreprises de taille intermédiaire (ETI) dont la fermeture en région affecterait un bassin d'emploi couvrant au moins trois départements ruraux. Or aucune étude statistique ne prend en compte cette réalité. Nous avons par exemple eu de grandes difficultés à connaître le nombre exact d'ETI en France. Quand on sait qu'elles emploient des millions de personnes, c'est inquiétant !

**M. Michel Vaspert, rapporteur.** – La deuxième action vise à mieux informer et mieux communiquer sur la reprise d'entreprise. Nous avons en effet perçu, lors des auditions, un manque cruel d'information et de communication de la part des différents acteurs sur le sujet. Certes, depuis le rapport de la députée Fanny Dombre Coste, des progrès notables ont été effectués, avec notamment la création de la semaine de la transmission, ou encore la mobilisation de l'Agence France Entrepreneur dans son rôle de coordination, en partenariat avec le réseau « Transmettre et Reprendre », qui a fédéré dès 2015 plusieurs acteurs de la transmission, tels que l'Agence pour la création d'entreprises (APCE) devenue Agence France entrepreneurs en octobre 2015, l'Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat, Bpifrance, le réseau des chambres de commerce et d'industrie (CCI) « Entreprendre en France », le Conseil national des barreaux, le Conseil

---

supérieur du notariat et le Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables.

Toutefois, ces initiatives ne se traduisent pas encore par une augmentation du nombre de reprises en France. Des progrès restent à faire dans la promotion de la transmission, en élargissant le public visé. Ce public doit comprendre non seulement le monde urbain, académique et étudiant, mais également le monde des entrepreneurs installés en région. Pour cela, nous vous proposons dans un premier temps de mieux orienter les démarches de promotion de l'entrepreneuriat vers la reprise, et ce à toutes les étapes : cursus universitaire, école de commerce, apprentissage, dispositifs locaux et nationaux. Trop de personnes auditionnées nous ont fait part d'un décalage entre les cours en école de commerce, orientés vers la création d'entreprises, et l'existence réelle d'un marché de la reprise, ignoré des étudiants et jeunes professionnels. C'est d'autant plus regrettable qu'une reprise a statistiquement plus de chance de succès qu'une création !

Nous vous proposons également de renforcer le rôle de coordonnateur de l'Agence France Entrepreneur et de sa plateforme internet. Dans son application actuelle, l'idée est bonne, mais pas encore convaincante, et surtout trop peu connue. L'Agence elle-même n'est d'ailleurs pas tout à fait capable d'explicitier l'enjeu de son rôle de coordonnateur numérique des différents acteurs de la transmission.

Enfin, la semaine de la transmission est une réussite, certes, mais cantonnée aux villes. Or c'est dans nos départements ruraux que les difficultés de transmission sont les plus présentes. Nous souhaitons donc renforcer sa déclinaison locale.

Nous avons identifié quelques déplacements en villes moyennes de différents acteurs du réseau « Transmettre et Reprendre » - notamment les CCI -, mais ces initiatives sont encore trop peu nombreuses et inégalement réparties sur le territoire. Ces initiatives locales doivent pouvoir être généralisées, notamment lors des grands rendez-vous annuels comme la semaine de la transmission, mais également tout au long de l'année. Ces actions de communication et d'information permettront de faire notamment comprendre aux cédants potentiels qu'il est primordial de savoir anticiper la transmission de l'entreprise.

**M. Claude Nougéin, rapporteur.** - Agir en faveur de la transmission, c'est également favoriser l'anticipation. C'est la troisième action que nous déclinons en trois propositions distinctes : permettre un meilleur accompagnement des cédants en facilitant la déductibilité des frais de diagnostic, les inciter fiscalement à transmettre avant 65 ans et rendre plus incitatif le dispositif de la location-gérance.

Permettre un meilleur accompagnement, c'est par exemple faciliter la déductibilité des frais engagés dans le cadre de conseils à la reprise.



---

Certes, les frais engagés dans l'intérêt de l'entreprise sont déductibles, mais les services fiscaux ne semblent pas toujours reconnaître cet intérêt lorsque les conseils concernent l'ensemble d'une transmission ; l'accompagnement fiscal d'une entreprise familiale concerne, malheureusement bien souvent, autant la gestion de l'entreprise que la gestion patrimoniale familiale. Si nous souhaitons favoriser la transmission, ces conseils doivent pouvoir être reconnus dans l'intérêt de l'entreprise et devenir déductibles, même si la transmission ne se fait qu'à une échéance de dix ans. Les incitations fiscales doivent aller dans le sens de l'anticipation.

Une autre proposition serait d'inciter les chefs d'entreprise à transmettre avant 65 ans. En effet, lorsqu'un dirigeant ne prépare pas suffisamment la transmission de son entreprise, il opte bien souvent, au fil du temps, pour une gestion sans risque, sans investissement, qui dégrade lentement la valorisation et augmente encore davantage les difficultés de reprise. Aujourd'hui, le code général des impôts prévoit un abattement de 50 % des droits liquidés en cas de donation avant 70 ans. Nous souhaitons un nouveau seuil à 65 ans avec un abattement de 60 %, afin d'inciter des transmissions anticipées. L'abattement entre 65 et 70 ans serait diminué de 50 % à 40 %, permettant une réforme dont les coûts seraient limités, sans pénaliser les successions déjà engagées sous le régime précédent.

Enfin, tout en prenant acte de la réforme de la solidarité propriétaire-loueur adoptée dans le cadre de la loi Sapin II du 9 décembre 2016, nous souhaitons dynamiser la procédure de location-gérance en supprimant la condition de délai pesant sur l'exonération des plus-values au moment de la vente.

**M. Michel Vaspert, rapporteur.** – La quatrième action concerne le financement de la transmission, qui doit être modernisé et dynamisé. Nous regrettons que notre proposition d'élargissement du crédit-vendeur aux PME et ETI, voté au Sénat dans le cadre du projet de loi de finances rectificative pour 2016, n'ait pas été retenue par l'Assemblée nationale. Pourtant, le dispositif ne consistait qu'en un report – et non une annulation – de l'imposition ; il n'aurait eu qu'un impact négligeable pour les comptes de la nation. Le Gouvernement l'a d'ailleurs reconnu au moment du vote de l'amendement concernant les seules TPE, fin 2015.

Au nom tant de l'équité fiscale entre TPE, PME et ETI que de l'efficacité de la mesure, nous maintenons l'urgence et la nécessité de cette mesure : élargir le crédit-vendeur aux PME et ETI. Il faut donner à nos PME et ETI les moyens de rester dans nos territoires, sans risque de démantèlement ultérieur.

Une autre proposition facilitant le financement de la transmission serait d'abaisser de 5 % à 3 % la condition de détention du capital social fixée par l'article 397 A de l'annexe III du code général des impôts, autorisant un paiement différé puis fractionné des droits de mutation dans le cadre des

---

entreprises familiales à actionnaires multiples. Cela permettrait de fluidifier les successions sans que les droits restant à payer obligent à une vente partielle ou totale de l'entreprise. Ce dispositif n'aurait qu'un faible coût pour les caisses de l'État tout en sécurisant l'actionnariat familial majoritaire, qui ne dispose pas toujours immédiatement des fonds nécessaires pour financer la succession. Nous connaissons tous ici des entreprises bien implantées dans nos territoires ruraux, mais dont l'ancrage n'est que le fruit d'une histoire familiale. L'actionnariat familial ne doit donc pas être inutilement fragilisé.

Enfin, nous rappelons que le financement de la reprise ne s'arrête pas le jour de la cession : plusieurs investissements sont souvent nécessaires pour moderniser les équipements quelques mois après la reprise. De la même manière, tout changement de direction induit parfois quelques réajustements les premiers mois. Or nous avons été alertés au sujet des conséquences importantes des dégradations temporaires des résultats des entreprises récemment cédées : leur cotation à la Banque de France s'en trouve abaissée, ce qui limite leur capacité de financement tout en augmentant leur taux d'emprunt. C'est potentiellement le début d'un cercle vicieux déstabilisant pour les acquéreurs. Nous suggérons donc de prévoir une alerte systématique de la Banque de France lors des reprises, afin que de jeunes entreprises transmises ne voient pas leur cotation dégradée alors même qu'elles sont en phase d'investissement. Le responsable de la Banque de France que nous avons rencontré ne voyait pas d'inconvénient à cette alerte préalable, bien au contraire.

Enfin, nous souhaitons proposer d'expérimenter un mécanisme de déduction fiscale de l'investissement en faveur de la transmission et de l'installation des jeunes agriculteurs, qui pourrait être élargi aux artisans qui s'installent. Le système, proposé par les jeunes agriculteurs, vise à éviter les stratégies de surinvestissement des dirigeants en fin de carrière dans une optique de défiscalisation. Acheter un tracteur de dernière génération renchérit le coût de l'installation pour le jeune repreneur et dissuade la reprise.

Le dispositif imaginé pour y remédier reposerait sur la dynamique suivante : cinq ans avant leur départ en retraite, les dirigeants pourraient déduire chaque année une fraction de leur bénéfice en vue d'aider le jeune repreneur ; le montant de la déduction serait déterminé librement par le futur cédant dans la limite d'un plafond proportionnel au bénéfice de l'exercice. Lors de la transmission à un jeune agriculteur, et pas à un autre exploitant cherchant uniquement à racheter dans un objectif de croissance externe, la somme globale ainsi épargnée serait débloquée et répartie entre le cédant d'une part - un tiers de la somme, non fiscalisée -, et le repreneur d'autre part - deux tiers de la somme ; le repreneur aurait jusqu'à dix ans pour rembourser cette somme.

---

L'efficacité de ce mécanisme nous paraît toutefois incertaine. C'est pourquoi nous suggérons de l'expérimenter dans un département agricole potentiellement intéressé, et de l'élargir aux artisans.

**M. Claude Nougéin, rapporteur.** – Cinquième action : moderniser le cadre fiscal et économique de la transmission. Nous entrons ici dans une zone de turbulences.

Cela passe notamment par un réaménagement du pacte Dutreil, défini à l'article 787 B du code général des impôts, qui a prouvé son efficacité, mais pourrait être amélioré pour être plus accessible.

Nous vous soumettons donc deux propositions.

La première vise à simplifier le dispositif en ne retenant qu'une obligation individuelle de conservation des parts, équivalente à la durée cumulée de l'engagement collectif et de l'engagement individuel. En effet, outre une complexité souvent rappelée, le mécanisme actuel fait repartir à zéro l'engagement collectif à chaque entrée d'un nouveau signataire, ce qui est très dissuasif compte tenu des rapprochements d'entreprises.

La deuxième proposition vise à instaurer un nouveau taux d'exonération de 90 % sous condition d'un engagement de huit ans. L'actuel système à 75 %, conforté au gré des alternances politiques, serait conservé pour ceux qui souhaitent limiter dans le temps leur engagement. Ce système à deux niveaux aurait comme avantage d'être plus sécurisant pour le maintien des entreprises et des emplois sur leurs territoires tout en gardant une certaine souplesse. Il permet également de ne pas s'exposer au risque d'inconstitutionnalité que nous avons pu évoquer en novembre dernier, et qui a été rappelé par le rapporteur général du budget lors de l'examen du projet de loi de finances rectificative en décembre.

Nous souhaiterions également harmoniser les droits d'enregistrement, qui sont à l'heure actuelle différenciés en fonction du statut de l'entreprise : ils sont fixés à 3 % sur les cessions à titre onéreux de parts sociales de SARL ou d'EURL contre 0,1 % pour les cessions à titre onéreux d'actions – SA ou SAS – de sociétés non cotées.

L'objectif serait d'avoir un taux unique simplifié, quel que soit le statut de l'entreprise. Cette simplification est d'autant plus de bon sens que l'existence de taux différenciés incite souvent les acteurs économiques à contourner les dispositifs et à changer de statut dans une seule optique d'optimisation fiscale : cette contorsion administrative est finalement contreproductive.

La question de la définition de la holding animatrice a également été évoquée à plusieurs reprises lors des auditions. Les ambiguïtés autour de sa définition ont notamment été regrettées par certains responsables des chambres de commerce et d'industrie, experts-comptables, notaires, avocats

---

et dirigeants, qui estiment que les entrepreneurs doivent pouvoir bénéficier de plus de sécurité juridique.

Nous partageons ce souhait de sécurisation qui concerne de très nombreuses entreprises françaises. Selon la Banque de France, 33 % des PME employant entre 10 et 100 salariés et 62 % des PME employant entre 100 et 250 salariés sont détenues *via* une holding, pour des raisons de simplification de gestion.

Alors que la jurisprudence s'étoffe un peu plus chaque année, nous souhaitons clarifier la définition de la holding animatrice.

Lors de nos auditions, nous avons constaté tout l'intérêt du rescrit-valeur, qui permet aux entreprises à la fois de mieux anticiper leurs opérations de transmission tout en les sécurisant. Toutefois, il reste largement sous-utilisé, notamment par la crainte qu'ont certains entrepreneurs de voir cette valorisation se retourner contre eux ultérieurement. Afin de sécuriser les chefs d'entreprise, nous recommandons d'en faciliter et d'en promouvoir l'utilisation, tout d'abord *via* une anonymisation ou une externalisation partielle des demandes de valorisation, mais aussi en demandant un changement des méthodes d'évaluation qui actuellement ne correspondent pas aux méthodes des banques. On pourrait dire en schématisant que l'administration fiscale ne juge que sur le passé, tandis que les banques ne jugent que sur l'avenir.

Un point récurrent chez les chefs d'entreprise que nous avons rencontrés touche à la question des relations difficiles avec l'administration fiscale. Pour les améliorer, nous vous proposons de créer un système d'évaluation des services locaux des finances locales par les entreprises, qui donnerait des indications sur la qualité des relations entre services fiscaux et entreprises et sur le degré de satisfaction de ces dernières.

Nous pensons que le ministère des finances serait lui-même intéressé par un tel dispositif, qui donnerait une réalité tangible aux actions également facilitatrices de son administration. Un des représentants de Bercy nous disait en audition : « Nous ne sommes pas une meute assoiffée de sang ! ». De fait, le ministère vient de créer un poste chargé de « proposer et de mettre en œuvre une politique globale de relations de la direction générale des finances publiques avec tous ses publics : particuliers, professionnels, collectivités locales, partenaires. » Il coordonnera notamment pour la direction la politique nationale du référentiel Marianne, qui concerne les engagements de l'administration en matière d'accueil, et la démarche de qualité. Nous pourrions appeler à élargir son périmètre d'action au développement – sous le contrôle du Parlement – d'indicateurs pertinents capables d'évaluer par le biais de questionnaires anonymisés l'état des relations entre le monde des entreprises et les services de Bercy. Cela permettrait à la fois d'inciter à une amélioration des relations tout en changeant cette image, heureusement largement exagérée, de « meute ».

---

Nous proposons également de prévoir des délais de mise aux normes pour les repreneurs, qui seraient variables en fonction de la hauteur de l'investissement. C'est vrai notamment pour les petites entreprises, par exemple dans la restauration, qui n'ont jamais connu de problème de mises aux normes avant la reprise. Quel que soit le type de repreneur, mais plus particulièrement s'il s'agit de salariés d'entreprises en difficulté, il est anormal que le coût de mise aux normes pénalise le redémarrage de l'activité après la cession de l'entreprise.

Enfin, nous proposons la suppression de l'ISF, tout du moins sa modification. Certes, l'ISF ne concerne pas le moment de la transmission, mais il a pourtant été régulièrement cité comme un frein à une transmission bien anticipée et réussie, notamment pour les grosses PME et les ETI, qui sont souvent les oubliées des mesures prises jusqu'à maintenant. En effet, la perspective de son paiement à l'issue de la transmission ralentit largement les procédures de cession, notamment lors des transmissions familiales, où les jeunes générations ne sont pas prêtes à s'endetter pour payer à la fois les droits de mutation et l'ISF pour un appareil productif sur lequel ils doivent en plus investir.

La suppression pure et simple de l'ISF serait une décision optimale car elle aurait le mérite de la simplicité, ce qui est une des premières demandes de l'ensemble des acteurs économiques dénonçant la complexité de la fiscalité à la française. Toutefois, notre rapport portant sur la transmission d'entreprise uniquement, nous avons fait le choix de ne pas dépasser ce cadre et vous proposons donc d'exonérer l'ensemble des biens productifs de l'ISF. Nous protégeons bien les œuvres d'art de l'ISF pour qu'elles restent en France. Pourquoi ne protégeons-nous pas de même nos entreprises de risques de fermeture et nos emplois d'une fuite certaine vers l'étranger ? L'investissement productif doit être sorti de l'ISF.

Afin de le protéger, nous préconisons également un élargissement du compte entrepreneur, ou à tout le moins une extension de l'article 150-0 B *ter*, qui offre déjà un cadre intéressant. Nous regrettons la portée limitée du compte PME innovation, instauré avec la loi de finances rectificative pour 2016, qui ne répond pas aux attentes des chefs d'entreprise que nous avons rencontrés.

**M. Michel Vaspert, rapporteur.** – Enfin, la sixième action porte sur la question de la reprise interne. Nos interlocuteurs nous ont régulièrement cité les études et rapports valorisant les reprises en interne, gages de pérennité de l'entreprise et de l'emploi. De même que les transmissions familiales, ces reprises permettent de sécuriser au mieux les salariés et l'ancrage d'une entreprise au sein d'un territoire. Nous souhaitons donc une action forte et efficace en la matière. Or les dispositions de la loi Hamon du 31 juillet 2014, rectifiée par la loi Macron du 6 août 2015, relatives à l'information préalable des salariés, ont un effet largement contreproductif, de l'avis de l'ensemble des personnes auditionnées.

---

Si nous partageons entièrement la nécessité de mieux accompagner la reprise interne par les salariés, nous ne pouvons que constater que le droit d'information préalable a eu un effet contraire à celui recherché : le temps octroyé est trop court pour permettre aux salariés de s'organiser, mais il est suffisamment long pour fragiliser l'entreprise, qui devient vulnérable aux yeux tant des fournisseurs que des clients. Une transmission réussie est parfois une transmission effectuée à l'abri des regards et non pas affichée sur la place publique. Nos interlocuteurs nous ont cité l'exemple d'entreprises qui avaient perdu de la valeur au fur et à mesure des annonces répétées de vente de la part de leur dirigeant.

Si le dispositif marche désormais, c'est essentiellement parce que les entreprises ont la possibilité de payer une amende plutôt que d'informer leurs salariés. Nous préconisons donc d'abroger ces dispositions de la loi Hamon et d'instaurer un vrai dispositif incitatif à la reprise interne, fondé non pas sur l'obligation, mais sur la formation et la facilitation. L'information des salariés doit être une formation continue : le cadre dirigeant doit pouvoir identifier au fur et à mesure les hauts potentiels parmi ses salariés, à qui il offrira une information voire une formation régulière, en partenariat avec, par exemple, la chambre de commerce et d'industrie locale.

L'incitation peut consister en une incitation fiscale avec des abattements plus élevés que ceux existants aujourd'hui, afin de mieux valoriser la reprise par les salariés. Nous suggérons également d'assouplir les conditions permettant un crédit d'impôt en faveur des sociétés rachetées par les salariés en octroyant ce droit à toute reprise effectuée par au moins cinq salariés.

Afin de faciliter la reprise et de laisser le temps aux salariés de préparer au mieux leurs projets de reprise d'entreprise en difficulté, nous suggérons également que soit augmentée de six à neuf mois la durée maximale des aides au montage et à la structuration financière dans le cadre du Nouvel accompagnement pour la création ou la reprise d'entreprise (Nacre).

Enfin, pour finir sur le cas spécifique de la reprise d'entreprises en difficulté, nous souhaiterions une meilleure coordination des actions des administrateurs judiciaires et des différents acteurs et conseils de la reprise, afin que l'intérêt de l'emploi et le maintien de l'activité soient bien affirmés comme prioritaires.

Voilà, résumé de manière succincte, l'ensemble des dispositions que nous préconisons pour dynamiser la transmission des entreprises et éviter que celles-ci ne quittent nos territoires, faute de politiques publiques efficaces pour inciter les nouvelles générations d'entrepreneurs à les reprendre et sauvegarder ainsi nos emplois.

---

Nous avons eu beaucoup de plaisir à réaliser ce rapport, que nous espérons le plus complet possible.

**Mme Élisabeth Lamure, présidente.** – Ce rapport mêle des propositions de bon sens et d'autres plus audacieuses. Nous évoluons en la matière dans nombre de zones méconnues, des statistiques jusqu'au régime de la reprise. Beaucoup de sujets y sont abordés, y compris celui des relations avec l'administration. C'est donc un panorama très complet qui est ici brossé.

**M. Michel Canevet.** – Merci aux deux rapporteurs pour leur travail.

L'accompagnement des créateurs d'entreprise est absolument nécessaire. Or les organismes consulaires – les CCI, les chambres d'agriculture ou les chambres des métiers et de l'artisanat – ont vu leurs moyens diminuer significativement. Leur en reste-t-il assez pour accompagner la transmission d'entreprise ? Je crains que, sans cela, de nombreux projets ne puissent se réaliser.

J'appelle également votre attention sur le problème spécifique de la transmission des exploitations agricoles, qui va devenir de plus en plus ardue, avec le phénomène de capitalisation à l'œuvre. Les exploitations grossissent, se dotent de nouveaux outils, et deviennent de ce fait très difficiles à transmettre.

Enfin, comment intégrer au dispositif les nouveaux moyens de financement, comme le *crowdfunding*, dans un contexte marqué par la rareté du financement public ? Partout, des initiatives se développent. Elles ont un vrai intérêt, et doivent être encouragées plus encore qu'aujourd'hui.

**M. Dominique Watrin.** – Nous partageons tous les objectifs des auteurs du rapport. Une reprise a en effet plus de chance de succès qu'une création.

Je vois des mesures positives parmi les propositions développées ici. La plupart sont néanmoins des incitations fiscales. Elles représenteraient donc un manque à gagner pour l'État. Ne faudrait-il pas, dès lors, songer à solliciter le système bancaire, peut-être sous la forme d'un crédit sélectif, avec des taux d'intérêt abaissés si le projet financé a des effets favorables à l'emploi sur le tissu local ?

J'é mets également une réserve sur l'évaluation des services fiscaux. Qu'est-ce que cela apporterait, sinon un système complexe et fondé sur la suspicion ?

**M. Michel Vaspert, rapporteur.** – Pas du tout !

**M. Dominique Watrin.** – Sur la question de la mise aux normes, j'ai bien compris qu'il s'agissait de favoriser la reprise en évitant de mettre sur le dos du repreneur une charge insupportable. Néanmoins, j'appelle votre attention sur la mise aux normes en matière d'accessibilité pour les

---

personnes handicapées. Depuis la loi de 2005, les choses se mettent en place de manière beaucoup trop lente. Il ne faut pas renoncer à cet objectif en ne cessant de le décaler dans le temps.

Il ne vous étonnera pas que je ne partage pas les conclusions du rapport sur l'ISF...

Enfin, l'information préalable des salariés pour faciliter la reprise de leur entreprise me semble un progrès. Les auteurs du rapport indiquent que les dispositions pour ce faire ne sont pas appliquées. Plutôt que de les abroger, je me demande s'il ne faudrait pas mieux les renforcer ! C'est un débat politique que nous devons avoir.

**Mme Anne-Catherine Loisier.** – Je salue l'approche complète retenue par les rapporteurs et partage leur ambition : il est essentiel de créer les conditions pour une transmission réussie.

En tant qu'élue d'un petit bourg, je suis souvent confrontée à la question de la transmission de commerces. En l'espèce, on me parle surtout de défaut d'accompagnement bancaire, plutôt que de questions fiscales. Même quand le vendeur trouve un repreneur, ce dernier a du mal à être correctement accompagné par une banque dans sa démarche. C'est un point qu'il faut avoir à l'esprit.

**M. Philippe Adnot.** – Je félicite les rapporteurs pour ce travail : je suis d'accord avec tous les points que je n'évoquerai pas.

Les normes environnementales rendent parfois impossible la transmission. Il faudrait prévoir un système qui facilite un peu les choses.

La proposition n° 7 n'est pas la bienvenue avec l'allongement de la durée de vie et le recul de l'âge de la retraite. Pourquoi aller à rebours de la vie ? On travaille plus longtemps désormais.

Je n'aime pas trop les exonérations fiscales concernant les agriculteurs. Oui, les territoires sont très différents. Actuellement, les jeunes agriculteurs sont en compétition avec d'autres pour s'installer. Dans certains cas, les prix de reprise d'entreprise atteignent des niveaux invraisemblables : 20 000 euros par hectare. Là où j'ai des responsabilités, j'essaie de ne pas prévoir d'exonérations.

À la proposition n° 21, un compte entrepreneur n'est pas la même chose que le compte PME innovation, et mérite examen.

Pourquoi définir un seuil de cinq salariés à la proposition n° 25 pour assouplir les conditions permettant un crédit d'impôt pour des reprises d'entreprise ? On peut imaginer une reprise avec deux ou trois salariés dans une entreprise artisanale...

**M. Martial Bourquin.** – Je salue l'important travail réalisé, avec des propositions qui vont dans le bon sens. Certes, certaines propositions sont



---

très politiques, voire idéologiques. Faisons aussi attention : le monde de l'entreprise comprend différentes strates, il est compliqué de faire des propositions pour l'ensemble des entreprises, de la TPE à la grande entreprise.

Attention à la loi Hamon. Je connais de nombreuses coopératives industrielles qui ont sauvé des emplois, faute de repreneurs, comme les casseroles Cristel.

**Mme Nicole Bricq.** - Les meilleures casseroles !

**M. Martial Bourquin.** - Elles ont été reprises en coopérative industrielle, puis un salarié a repris l'affaire avec l'aide d'un designer. N'entrons pas dans l'idéologie...

**Mme Sophie Primas.** - L'inverse est vrai...

**M. Martial Bourquin.** - Tout à fait. L'accompagnement est essentiel, notamment par Bpifrance, banque publique d'investissement. Le système bancaire est tantôt aidant, tantôt est déficient. Bpifrance cautionne des prêts et accompagne aussi l'export et la reprise d'entreprise. Un gros travail est réalisé. S'il perdure, il permettrait de conserver des PME et des TPE.

**Mme Élisabeth Lamure, présidente.** - ... et des ETI !

**M. Martial Bourquin.** - Oui. Je me fais moins de souci pour les grandes entreprises.

**M. Claude Nougéin, rapporteur.** - L'information des salariés part d'une très bonne intention, mais l'application est difficile. Le Gouvernement a changé deux fois ce dispositif. Celui adopté dans la loi Hamon prévoyait, comme sanction, l'annulation de la vente ; il était déséquilibré. La loi Macron l'a corrigé en prévoyant une amende à la place. Bien entendu, nous ne pouvons pas inciter à payer l'amende pour contourner la loi... Deux mois pour la reprise d'une entreprise artisanale de deux à trois salariés suffisent, mais la loi Hamon prévoit ce délai pour une entreprise comptant jusqu'à 250 salariés ! Or ce délai est à la fois trop long pour qu'il n'y ait pas déjà des dégâts comme le départ de cadres et techniciens inquiets, et trop court pour que les 200 salariés puissent rassembler les fonds nécessaires pour racheter l'entreprise. C'est une bonne idée, mais inapplicable en pratique, selon l'ensemble des personnes que nous avons auditionnées.

Les réglementations sont effectivement parfois très contraignantes concernant la mise aux normes pour les personnes handicapées dans certains territoires, notamment chez les restaurateurs et les entreprises agroalimentaires. En Corrèze, je connaissais une petite entreprise alimentaire où les services vétérinaires n'avaient rien trouvé à redire pendant dix ans, jusqu'au jour de sa transmission, à l'occasion de laquelle ils ont déclaré que rien n'était aux normes. Ils ont demandé de réaliser 500 000 euros de travaux en six mois. C'est inapplicable ! Soit le repreneur ne les réalise pas, soit il emprunte et ne peut pas rembourser. J'ai connu personnellement un

---

directeur des services vétérinaires en Corrèze qui, entre 1990 et 1995, a fait ainsi supprimer 1 000 emplois dans le département, et on lui a donné la Légion d'honneur en partant !

**Mme Sophie Primas.** – Il a bien fait son travail !

**M. Martial Bourquin.** – Cela dépend aussi de la qualité du préfet...

**M. Claude Nougéin, rapporteur.** – Le préfet avait fait son travail et lui avait demandé de donner des délais importants et de ne pas être trop rigoriste dans l'application. Le directeur lui avait alors rétorqué qu'il lui fallait un courrier indiquant qu'on lui demandait de ne pas respecter les normes dans le département. Le préfet n'a évidemment pas osé le faire...

Je conviens avec notre collègue Anne-Catherine Loisier que les difficultés sont souvent plus bancaires que fiscales pour les TPE et les petites PME. C'est l'inverse pour les ETI. La députée Fanny Dombre Coste l'a montré pour les TPE dans son rapport. Il y a une myriade de rapports sur la transmission des TPE, quelques-uns sur celle des PME, mais il n'y a aucun rapport sérieux sur celle des ETI, qui rassemblent pourtant 3,5 millions de salariés. Et là, les enjeux fiscaux sont très importants.

L'administration fiscale, lorsqu'elle contrôle les revenus, indique que la déclaration est soit exacte, soit fausse. Mais en matière de valorisation, on ne peut plus parler de fraude fiscale. L'entreprise vaut-elle 100 ou 200 ? On ne sait qui a raison. Nous l'avons observé à Nantes lors de notre déplacement : un chef d'entreprise a préféré vendre son entreprise à ses salariés, quitte à perdre un million d'euros par rapport à l'offre de reprise d'un grand groupe. Le fisc pourrait lui reprocher d'avoir renoncé à un million d'euros de base de plus-value, mais l'entreprise aurait alors probablement fermé ensuite. Et les salariés et les banques ne pouvaient reprendre qu'à ce prix. Voilà tout le débat.

**M. Michel Vaspart, rapporteur.** – Nous avons reçu les Jeunes Agriculteurs (JA) au sujet de la proposition n°12. Nous avons demandé plus de temps à notre présidente pour réaliser ce rapport afin de balayer l'ensemble des dispositifs et des catégories d'entreprise : agriculteurs, artisanat, PME, ETI... mais en laissant de côté les grandes entreprises ou les entreprises cotées.

**Mme Nicole Bricq.** – Les entreprises cotées ne sont pas toutes de grandes entreprises...

**M. Michel Vaspart, rapporteur.** – Certes, il y a aussi le second marché... Les JA nous ont proposé ce dispositif. Dans le secteur agricole, pour des raisons fiscales, les agriculteurs réalisent des investissements de matériel très important, y compris juste avant la cession. Cela induit alors des coûts de reprise élevés, tenant compte du coût de l'amortissement restant. Les JA ont alors imaginé un dispositif permettant à l'agriculteur cédant de ne pas réaliser d'investissements trop lourds qui pourraient

---

contraindre le repreneur. Certes, soyons prudents : cela nécessite une expertise complémentaire et une expérimentation préalable. On a tendance, en France, à vouloir tout unifier tout de suite. Notre proposition ne va pas plus loin qu'une expérimentation.

Sur le système bancaire, le diagnostic n'est pas si simple. Selon quelques-uns de nos interlocuteurs, il est difficile d'obtenir des financements pour reprendre des petites entreprises : les banques n'accordent pas de prêts...

**M. Martial Bourquin.** - ...y compris avec un cautionnement de 30 à 40 % !

**M. Michel Vaspert, rapporteur.** - En France, nous avons un problème d'approche et de mentalité. Les banques ne prêtent que si la personne va réussir, sans vouloir prendre de risques. Nous n'avons pas formulé de proposition sur ce sujet, mais nous devons y réfléchir. Je rappelle que les banques sont libres de prêter ou non et elles sont dotées de conseils d'administration et de surveillance.

**Mme Nicole Bricq.** - Elles ont surtout des règles qui ont beaucoup changé, notamment dans la prise en compte du risque.

**Mme Sophie Primas.** - Ce n'est pas vrai pour les banques allemandes !

**Mme Nicole Bricq.** - Cela relève de conventions internationales.

**M. Michel Vaspert, rapporteur.** - Quand bien même.

**Mme Élisabeth Lamure, présidente.** - Elles s'abritent beaucoup derrière cet argument.

**M. Michel Vaspert, rapporteur.** - Concernant l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF), nous verrons bien quelle sera la teneur du débat national lors des élections présidentielles. Nous ne voulons pas supprimer entièrement l'ISF, mais en exonérer les biens productifs. Au moins deux candidats le proposent.

**Mme Nicole Bricq.** - La notion de bien productif n'est pas très claire.

**M. Claude Nougéin, rapporteur.** - Nous avons évoqué les actions d'entreprise.

**Mme Nicole Bricq.** - Pourriez-vous expliciter cette notion ?

**M. Michel Vaspert, rapporteur.** - Nous nous assurerons que cela soit bien clair dans le rapport.

**Mme Anne-Catherine Loisier.** - Le prix du foncier devrait aussi être inclus car c'est un obstacle à la transmission sur les terres viticoles, en Bourgogne comme ailleurs.

---

**Mme Élisabeth Lamure, présidente.** – Au prix d'un million d'euros l'hectare...

**M. Michel Vaspert, rapporteur.** – Il n'y a pas de souci particulier avec les Sociétés coopératives et participatives (Scop), comme nous l'avions indiqué dans notre prérapport. La suppression du droit d'information préalable des salariés de la loi Hamon n'empêcherait pas la création de Scop. Concernant la bonne information des salariés, il y a des bons et des mauvais dans chaque corporation, et les chefs d'entreprise n'échappent pas à la règle. Dans une PME ou une ETI, le dirigeant envisage d'abord une reprise dans le cadre familial, puis la propose à ses collaborateurs. Si cela échoue, il envisage alors une cession à l'extérieur.

Concernant les relations entre entreprises et services fiscaux, actuellement, les chefs d'entreprise ne veulent pas entendre parler des services fiscaux même lorsqu'ils peuvent leur prodiguer des conseils, y compris pour avoir un rescrit-valeur. Ayons des relations apaisées entre les services de l'État, dont Bercy, et les entreprises. Nous avons besoin que l'économie et l'emploi redémarrent. Nous voulons une évaluation par les entreprises des services fiscaux départementaux. Les évaluations ne doivent pas toujours être dans le même sens et doivent permettre de corriger certains excès.

**M. Dominique Watrin.** – Vous ne créez pas forcément un bon climat...

**Mme Élisabeth Lamure, présidente.** – Vous constatez combien ce sujet est intéressant ; il fera l'objet d'une table-ronde lors de la journée des entreprises le 16 mars prochain. Nous vous ferons parvenir la liste des entreprises annoncées ce jour-là au Sénat, et vous remercions de nous confirmer votre présence.

*À l'issue du débat, la délégation adopte le rapport.*

---

## ANNEXES

### I. LISTE DES PERSONNES AUDITIONNÉES PAR LES RAPPORTEURS

a) Le 5 octobre 2016

**ACIFTE - Analystes et Conseillers en Investissements Finance et Transmission d'Entreprises**

- M. Marc SABATE, Vice-président
- M. Christophe ROUVIERE, Administrateur

b) Le 6 octobre 2016

**METI- Mouvement des entreprises de taille intermédiaire:**

- M. Alexandre MONTAY, Délégué général
- M. Guillaume LIDON, Chargé des relations institutionnelles

**Croissance Plus**

- M. Jean-Baptiste DANET, Président
- M. Christian NOUEL, Secrétaire général
- M. Michel VAISSAIRE, Vice-président
- M. Thibault BARANGER, Chargé des relations institutionnelles

c) Le 11 octobre 2016

**Cabinet de conseil ONSEN :**

- M. Michel DUBOIS-COUTANT, Associé, responsable de l'accompagnement de dirigeants de PME et de la préparation à la transmission d'entreprise
- M. Jean-François BOURREAU, Associé

**Conseil national des barreaux**

- Me Leila HAMZAOUI, Avocate, Présidente de la Commission droit et Entreprise
- Mme Laurence DUPUIS, Juriste, en charge de la Commission droit et entreprise

---

**Conseil supérieur de l'ordre des experts comptables**

- M. Jean-Luc SCEMAMA, Expert-comptable, Président du comité Transmission et Président du réseau Reprendre et Transmettre
- Mme Lysiane YVON, Directeur des missions juridiques

**Université Paris Dauphine**

- M. Thibaut MASSART, Professeur, Co-Directeur du Master Fiscalité de l'entreprise

**Université de Rennes**

- Me Yann JUDEAU, Notaire, Chargé d'enseignement à l'Université de Rennes et à l'IAE de Brest, spécialiste de la cession d'entreprise

**Conseil d'analyse économique**

- Mme Hélène PARIS, Secrétaire générale
- M. Clément CARBONNIER, Maître de conférences à l'Université de Cergy-Pontoise, conseiller scientifique

d) Le 19 octobre 2016

**CRA - Cédants et Repreneurs d'Affaires:**

- M. Christian MOREL, Président
- M. Bertrand CARROT , Chargé de communication

**Ministère de l'Économie et des Finances:**

- Mme Odile RENAUD-BASSO, Directrice générale du Trésor
- M. Benjamin DELOZIER, Sous-Directeur « Politiques sectorielles »
- M. Guy LALANNE, Chef de bureau « Politique industrielle, recherche et innovation »
- M. Léo ROESCH, Adjoint au chef de bureau « Politique industrielle, recherche et innovation »

**Observatoire du financement des entreprises par le marché :**

- M. Thierry GIAMI, Président

**Agence France Entrepreneur:**

- Mme Laurence PIGANEAU , Directrice Expertise et Production, en charge du programme transmission/reprise

---

**Bpifrance :**

- M. Antoine BOULAY, Directeur des relations institutionnelles et du suivi des politiques publiques
- Mme Delphine JARNIER, Direction Fonds propres PME
- M. Philippe MUTRICY, Directeur de l'évaluation, des études et de la prospective

e) Le 20 octobre 2016

**CCI France :**

- Mme Florence CHAUVET, Directrice Compétitivité des entreprises
- M. Yves FOUCHET, Président de la CRCI Paris-Ile de France, Président de CCI Entreprendre en France

**APCMA :**

- M. Alain GRISET, Président
- M. François MOUTOT, Directeur général
- Mme Valérie CHAUMANET, Directrice du département des Relations institutionnelles

**Banque populaire caisse d'épargne - BPCE :**

- M. Alain TOURDJMAN, Directeur des études et de la prospective économique

f) Le 25 octobre 2016

**CGPME :**

- Mme Bénédicte CARON, Vice-Présidente en charge des Affaires économiques, juridiques et fiscales

**MEDEF :**

- M. Thibault LANXADE, Vice-Président en charge des TPE-PME
- M. François GONORD, Rapporteur de la Commission Croissance des TPE-PME
- M. Jules GUILLAUD, Chargé de mission à la Direction des affaires publiques

---

**FBN France (Family Business Network) :**

- M. Rémi LESAGE, Administrateur, co-Président de la région Grand Est

**Label Entreprise familiale centenaire :**

- M. Bruno BIZALION, Président

**Université de Brest :**

- Mme Dorothee GUÉRIN, Maître de conférences en droit privé

g) Le 25 octobre 2016

**Assemblée nationale :**

- Mme Fanny DOMBRE-COSTE, Députée de l'Hérault

h) Le 26 octobre 2016

**Secrétariat d'État chargé du Commerce, de l'Artisanat, de la Consommation et de l'économie sociale et solidaire :**

- M. Arnaud BOYER, Conseiller en charge des TPE et PME

**Direction générale des entreprises :**

- M. Thierry LANGE, Adjoint au Chef de service de la compétitivité, de l'innovation et du développement des entreprises
- M. Nicolas d'ARCO, Chef du bureau de l'entrepreneuriat et du développement des entreprises

**Direction générale des finances publiques - Direction de la Législation fiscale :**

- M. Aulne ABEILLE, Chef du Bureau Fiscalité et Patrimoine
- M. Paul-Henri GORGE, Chef de section du Bureau Fiscalité et Patrimoine



---

i) Le 3 novembre 2016

**Médiation du crédit aux entreprises :**

- M. Fabrice PESIN, Médiateur national du crédit, Président de l'Observatoire du financement des entreprises
- M. Raymond de PASTOR, Médiateur délégué

j) Le 9 novembre 2016

**Groupe Fauché :**

- M. Patrick ZMIROU, Président

**Naxicap :**

- M. Jacques SPICQ, Membre du Directoire, Directeur régional

**Union Professionnelle Artisanale - UPA :**

- M. Pierre BURBAN, Secrétaire général
- Mme Thérèse NOTE, Conseiller technique, chargée des relations avec le Parlement

k) Le 29 novembre 2016

**IACF - Institut des Avocats Conseils Fiscaux :**

- M. Marc BORNHAUSER, Vice-président
- M. Frédéric TEPER, Administrateur
- M. Timothée GAGET, Avocat

l) Le 30 novembre 2016

**FBF - Fédération bancaire française :**

- M. Pierre BOCQUET, Directeur du département Banque de détail et banque à distance
- M. Frédéric PAULIC, Collaborateur, Département Banque de détail et banque à distance
- M. Damien BRISEMONTIER, Chargé de mission à la Direction des relations institutionnelles

**Banque de France - Direction des entreprises :**

- M. Jean STRANJAKOVITCH, Directeur adjoint

m) Le 1<sup>er</sup> décembre 2016

**Confédération générale des SCOP :**

- M. Charles-Henri MONTAUT, Vice-président
- Mme Patricia LEXCELLENT, Déléguée Générale

**SIAGI - Société de caution mutuelle pour les petites entreprises :**

- M. Michel COTTET, Directeur général

n) Le 6 décembre 2016

**Cédants et Repreneurs d'Affaires (CRA) :**

- M. Maurice GEORGES, Ancien Président du Tribunal de commerce de Tours

**Conseil supérieur du notariat (CSN) :**

- Mme Florence POUZENC, Notaire, membre de l'institut d'études juridiques du CSN
- M. Philippe KRUMMENACKER, Notaire, membre de l'institut d'études juridiques du CSN
- Mme Christine MANDELLI, Administrateur, Chargée des Relations avec les Institutions

o) Le 7 décembre 2016

**Fédération Française du Bâtiment (FFB) :**

- M. Thierry DUCROS, Président de la Fédération du Bâtiment de l'Hérault
- M. Jean-Luc MERMILLON, Directeur fiscal de la FFB
- M. Benoît VANSTAVEL, Directeur des Relations publiques de la FFB

p) Le 14 décembre 2016

**Jeunes Agriculteurs :**

- M. Pierre-Marie VOUILLOT, Vice-président chargé de l'installation, de la transmission et du renouvellement des générations en agriculture
- Mme Aurélie CHARRIER, Conseillère installation-transmission en agriculture

---

## II. DÉPLACEMENT DES RAPPORTEURS À NANTES LE 20 FÉVRIER 2017

### PROGRAMME

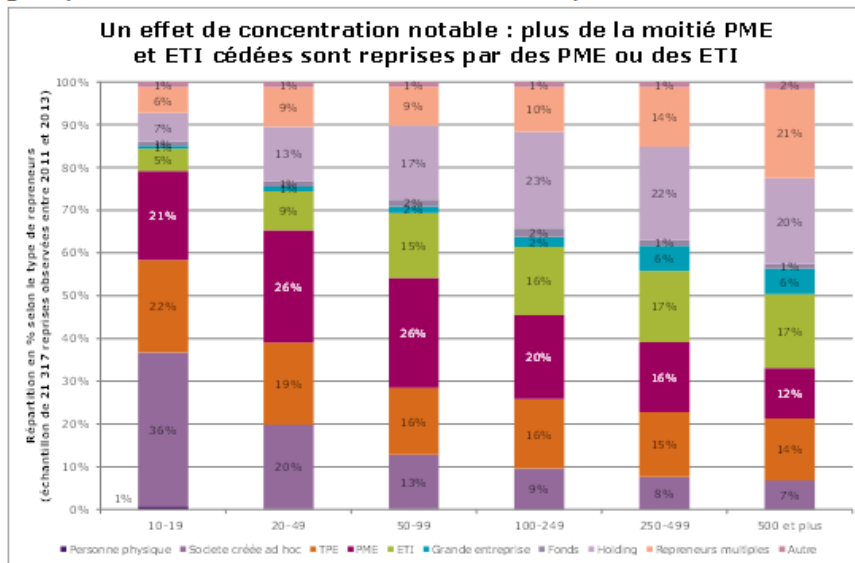
- 10h45-12h00 Accueil par MM. Éric Belile, président directeur général de Générale de Bureautique et Vincent Le Quer, associé, responsable service Clients, et Mme Youna Le Bour Feillard, avocate : visite de l'entreprise, présentation des différents services et du site de logistique
- 12h00-14h00 Déjeuner de travail : échanges sur le déroulement de la LBO avec MM. Éric Belile et Vincent Le Quer, Mmes Amélie Roul, associée, directrice commerciale, Hélène Gauthier, associée, responsable service administratif, et Youna Le Bour Feillard, avocate
- 14h00-15h00 Derniers échanges et conclusion

### III. EXTRAITS DE L'ÉTUDE BPCE L'OBSERVATOIRE : MESURE ET ENJEUX DE LA CESSIION-TRANSMISSION DES PME ET ETI EN FRANCE

#### 1.6 Les types de repreneurs

##### Les PME survivent à la cession-transmission...

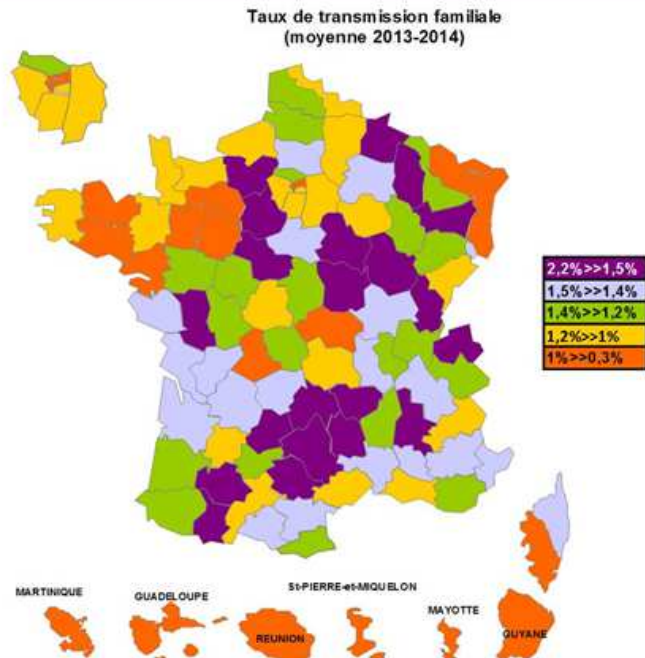
- Les PME surtout reprises par des groupes... de PME : sur les 20 300 groupes comptant au moins une PME, plus de 90% (18 700) sont dirigés par une PME ou une ETI et 16 500 par une PME



## 2.4 Un enjeu territorial

### La préservation d'une industrie décentralisée

- Un fort contraste entre départements ruraux dotés d'une base industrielle ancienne (Jura, Haute-Savoie...) et urbains orientés vers les services et les grandes entreprises (Seine-Maritime, Loire-Atlantique, Bouches-du-Rhône...)
- L'analyse territoriale montre que les transmissions familiales
  - > Jouent un rôle essentiel dans le maintien d'une base industrielle décentralisée
  - > Constituent parfois un substitut à un niveau de cessions insuffisant

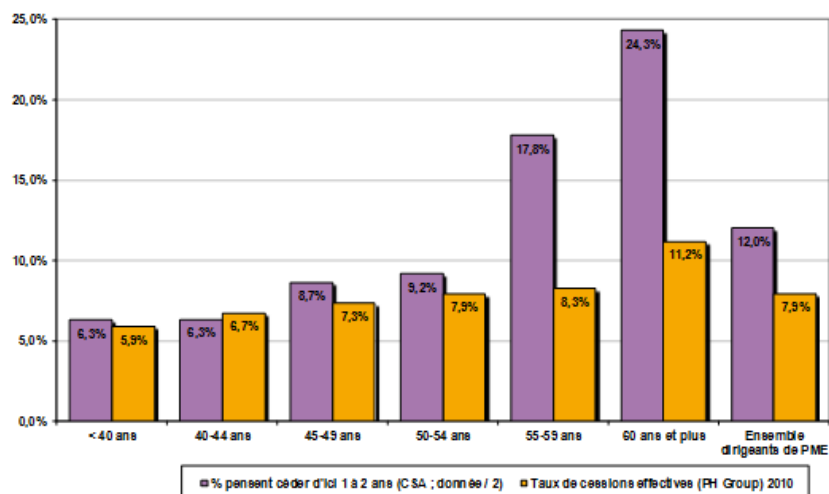


## 3.2 Un décalage entre intentions et réalisations

### La question de l'âge

- Mais, le décalage est surtout accentué aux âges les plus avancés
- un problème d'ajustement qualitatif lié à l'identification du "bon" repreneur ?

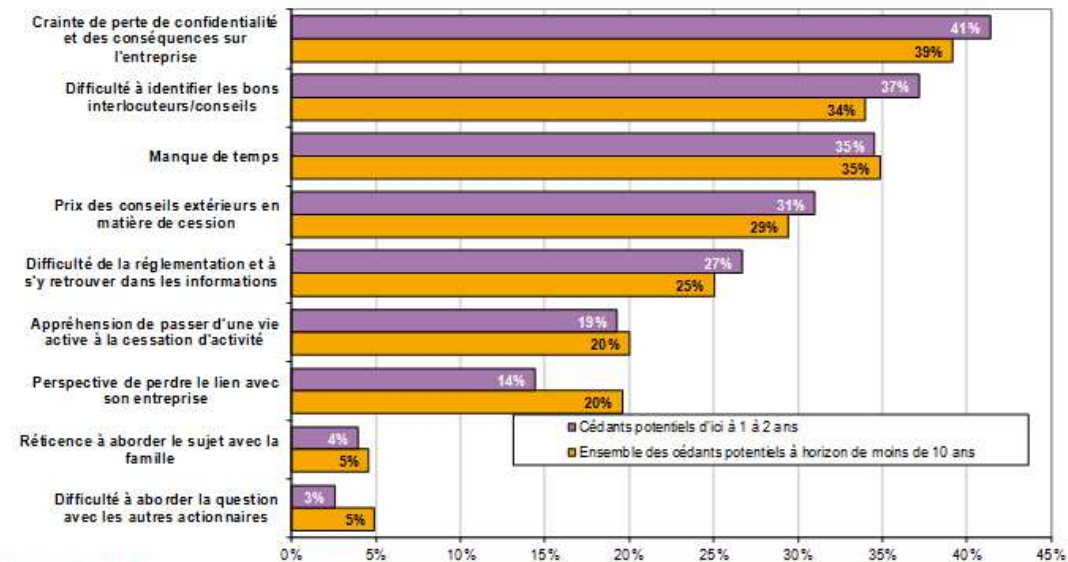
Taux de cession annuel comparé C SA PH Group selon l'âge



### 3.3 Une opération anxiogène à tous égards

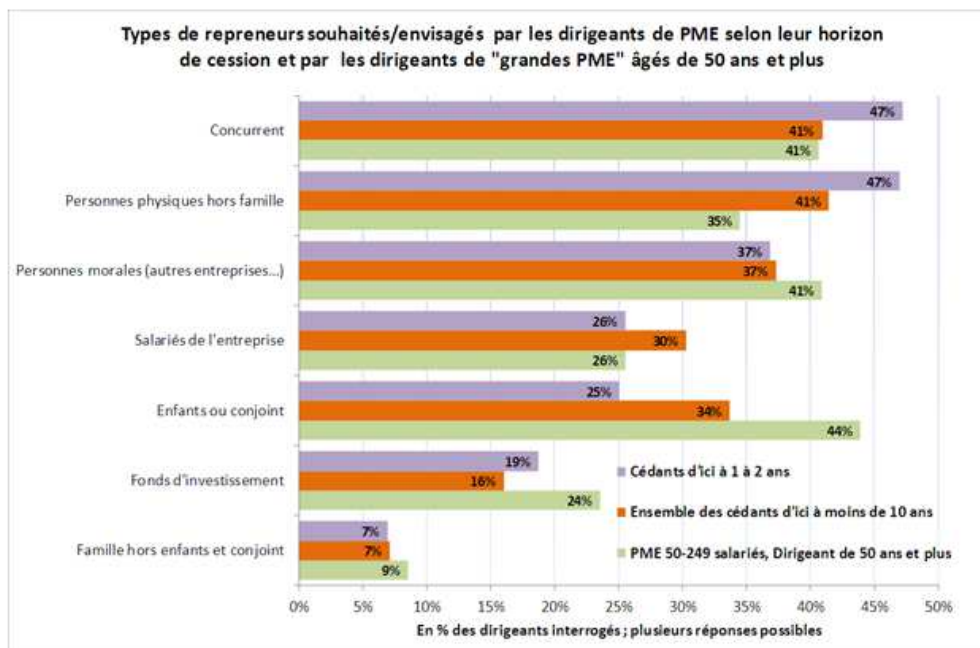
Perte de confidentialité, difficulté à trouver les bons interlocuteurs, manque de temps, prix des conseils...

Même pour une cession à court terme, la question de la confidentialité et des conséquences de l'annonce de l'opération de cession vis-à-vis des différents partenaires de l'entreprise représente le premier frein à la préparation de la cession



### 3.4 Cédant-repreneur : l'enjeu de la confiance

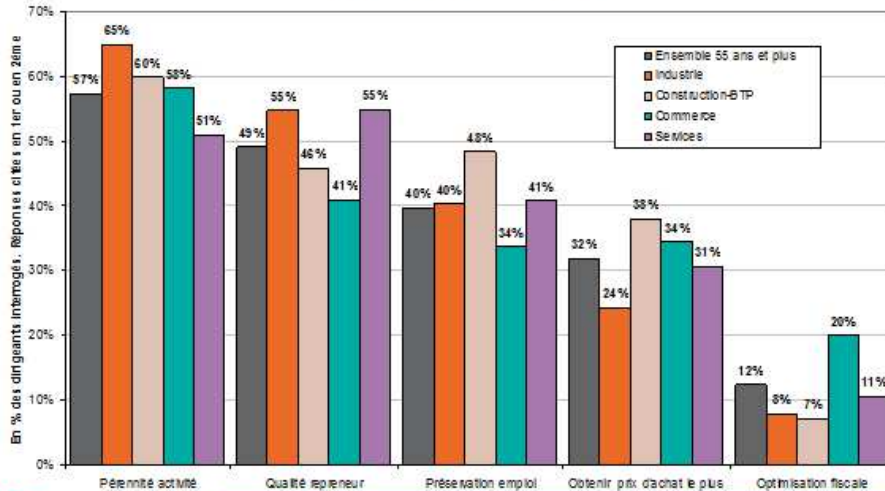
Choix du repreneur : une préférence pour la proximité



### 3.5 Cédant-repreneur, une question d'argent ? Plus de sensibilité à l'échange symbolique chez les > 55 ans

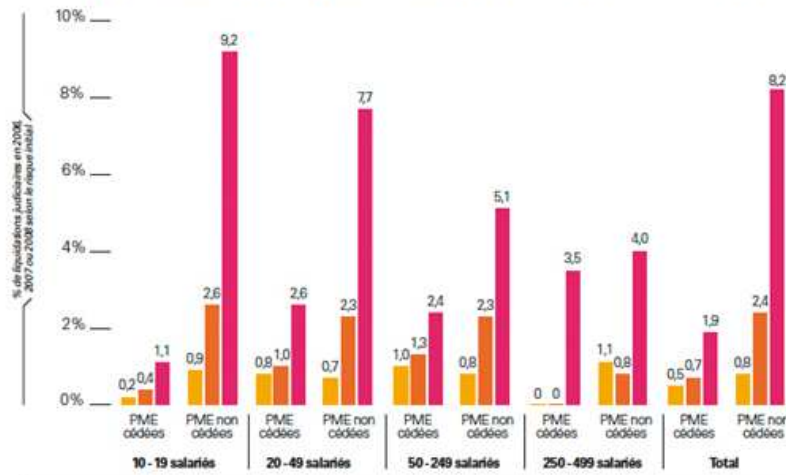
- De la cession à la transmission
  - Dans l'industrie, un objectif majeur de pérennité de l'activité
  - Le prix plus secondaire et très en retrait dans l'industrie parmi les dirigeants de 55 ans et plus

Objectifs prioritaires des dirigeants de PME de 55 ans et plus dans le cadre de la cession de leur entreprise selon le secteur d'activité



### 4.2 La reprise, un gage de viabilité économique Une comparaison des PME cédées et non cédées

- Le taux de défaillance est nettement plus faible pour la plupart des types de PME ayant fait l'objet d'une cession



Le taux de défaillance à trois ans des PME cédées est globalement inférieur à celui des entreprises non cédées.

Source : pmi Group, calculs et analyses BPCEL

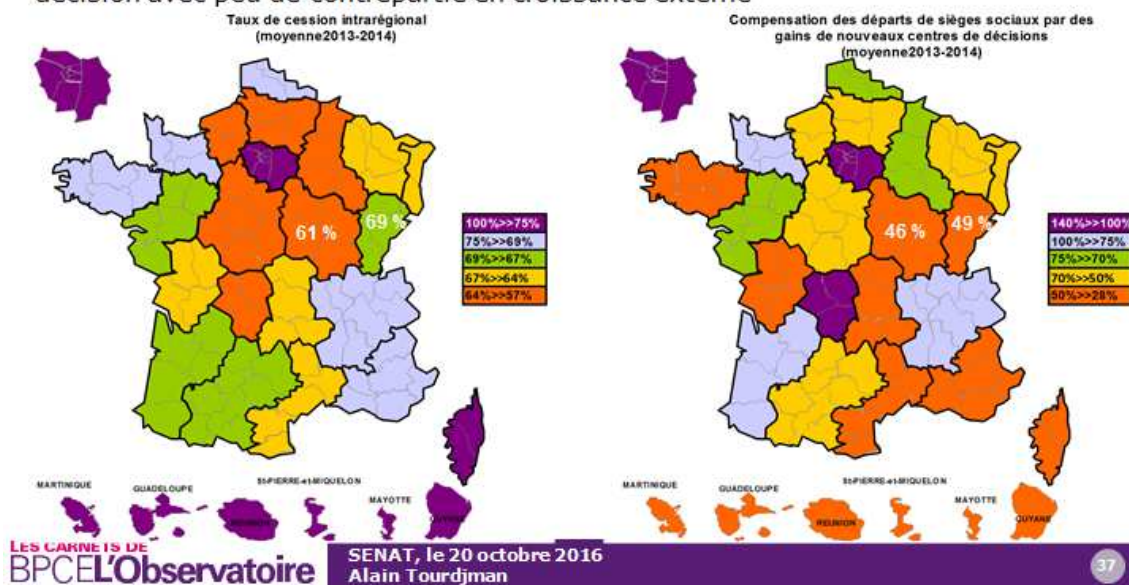
● Notes A et B : risque faible ● Note C : risque moyen ● Notes D et E : risque élevé



## 4.4 Enjeu de développement des territoires

### Le devenir des centres de décision régionaux

- L'Île-de-France, la Basse-Normandie ou le Limousin captent par croissance externe plus de sièges de PME qu'elles n'en perdent
- La région PACA, la Lorraine et la Bourgogne subissent des pertes de centres de décision avec peu de contrepartie en croissance externe



## IV. EXTRAITS DU GUIDE DE LA TRANSMISSION 2015-2016 - CCI DE FRANCE ET CHAMBRES DES MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT (FISCALITÉ)

### Fiscalité

#### La fiscalité ne doit plus avoir de secret pour vous !

Selon le type de transmission que vous envisagez, votre acquéreur ou vos donataires/héritiers auront des **droits de mutation** à payer, appelés également **droits d'enregistrement**. Ces droits de mutation sont dus sur le prix de vente du fonds ou sur les cessions de titres de société (parts ou actions). En tant que cédant, vous aurez, sans doute des **plus-values professionnelles et d'autres impôts** à régler.

Vous pourrez peut-être, dans certains cas, bénéficier d'exonérations !

Tous les paramètres sont à prendre en compte car ils peuvent fortement influencer le coût de votre transmission.

Si vous souhaitez approfondir certains points, n'hésitez pas à faire appel à un conseiller ou à contacter le Centre des Impôts dont vous relevez.

FISCALITÉ

#### Droits de mutation

Les droits de mutation sont dus par votre acquéreur ou votre héritier selon le mode de transmission. Nous vous donnons, dans les pages suivantes, les droits dus en fonction des types de transmission.

##### 2 types de transmission

###### Transmission à titre gratuit

- Donation
- Donation-Partage
- Succession

###### Transmission à titre onéreux

- Cession du fonds de commerce
- Cession de parts ou d'actions de sociétés



## ■ Transmission à titre gratuit

### Droits de mutation dus par le successeur en cas de donation, donation-partage, succession

#### • Les droits de donation ou succession :

- varient en fonction du lien de parenté avec le donateur (ou le défunt), et de la valeur des biens recueillis,
- sont calculés sur la part nette revenant à chaque donataire (ou héritier légataire) après application des abattements individuels.

**Tableau récapitulatif des abattements individuels applicables aux successions et aux donations (au 01.01.2015)**

Héritier ou donataire	Succession	Donation
Conjoint survivant ou Partenaire d'un PACS	exonération	80 724 €
Ascendant ou descendant (enfant légitime, légitimé, adopté, adultérin...)	100 000 €	100 000 €
Petits-enfants	1 594 €	31 865 €
Arrière petits-enfants	1 594 €	5 310 €
Frères et sœurs	15 932 € (exonération sous certaines conditions *)	15 932 €
Neveux et nièces	7 967 €	7 967 €
Personne handicapée ou descendant handicapé (physique ou mental)	159 325 € (cumulable avec les abattements précédents)	159 325 € (cumulable avec les abattements précédents)
À défaut d'autres abattements	1 594 €	1 594 €

(\*) La part successorale de chaque frère ou sœur, célibataire, veuf, divorcé ou séparé de corps est exonérée de droits de succession à la double condition (CGI art. 796-0 ter nouveau) :

- qu'il soit, au moment de l'ouverture de la succession, âgé de plus de 50 ans ou atteint d'une infirmité le mettant dans l'impossibilité de subvenir par son travail aux nécessités de l'existence ;
- qu'il ait été constamment domicilié avec le défunt pendant les cinq années ayant précédé le décès.

**Taux applicables aux donations et/ou successions (au 01.01.15) Taux en vigueur après déduction des abattements**

Héritier ou donataire	Tranches taxables	Taux (%)
Entre époux et partenaires liés par un PACS (tarif applicable uniquement aux donations)	jusqu'à 8 072 €	5
	de 8 072 à 15 932 €	10
	de 15 932 à 31 865 €	15
	de 31 865 à 552 324 €	20
	de 552 324 à 902 838 €	30
	de 902 838 à 1 805 677 € au-delà de 1 805 677 €	40 45
Héritiers ou donataire en ligne directe - Ascendant, - Descendant (enfant légitime, légitimé, adopté, adultérin, enfant représenté, petit-enfant, arrière petit-enfant...) - Descendant ou ascendant handicapé	jusqu'à 8 072 €	5
	de 8 072 à 12 109 €	10
	de 12 109 à 15 932 €	15
	de 15 932 à 552 324 €	20
	de 552 324 à 902 838 €	30
	de 902 838 à 1 805 677 € au-delà de 1 805 677 €	40 45
Frères et sœurs	jusqu'à 24 430 €	35
	au-delà de 24 430 €	45
Autres transmissions - jusqu'au 4ème degré inclus - au-delà du 4ème degré non parent (valable pour le concubin)	7 967 €	55
		60

- **Le mécanisme de rappel fiscal des donations (CGI art. 784)**

Il n'est possible de bénéficier des abattements et petites tranches d'imposition qu'une fois tous les 15 ans. En effet, un mécanisme de rappel fiscal prévoit qu'en cas de donations antérieures consenties par le donateur ou défunt au même bénéficiaire, le calcul des droits de mutation lors de la transmission suivante se réalise en ajoutant à la valeur des biens transmis la valeur des biens qui ont fait l'objet de donations antérieures, à l'exception de celles passées depuis plus de 15 ans.

**Avantages particuliers sur l'assiette taxable (avant abattements et barème d'imposition)**

- **Donation aux salariés**

Un abattement de 300 000 € s'applique sur le calcul des droits de mutation lorsqu'un chef d'entreprise cède son entreprise gratuitement (donation) à ses salariés. Cette mesure ne s'applique qu'une seule fois entre le même donateur et le même donataire (celui qui reçoit). Elle s'adresse :

- aux salariés en contrat de travail à durée indéterminée depuis au moins deux ans et exerçant leur fonction à temps plein,
- aux titulaires d'un contrat d'apprentissage, qui reprennent l'entreprise de leur employeur.

Ces salariés doivent poursuivre leur activité professionnelle, à titre exclusif, pendant les 5 ans suivant la date de la donation et l'un d'eux doit assurer, pendant cette même période, la direction effective de l'entreprise.

- **Abattement applicable sur certaines successions ou donations (disposition « Dutreil »).**

Sous certaines conditions, la valeur des entreprises transmises par donation/succession (en pleine propriété ou parfois en nue-propriété) peut bénéficier d'un abattement de 75 % (non plafonné). L'entreprise transmise doit avoir une activité agricole, artisanale, commerciale, industrielle ou libérale. Sont concernées par ce dispositif les transmissions à titre gratuit :

- de parts ou actions de société à l'impôt sur le Revenu (IR) ou à l'impôt sur les Sociétés (IS),
- de biens affectés à l'exploitation d'entreprises individuelles.

**Conditions d'application pour les sociétés** (art. 787 B du CGI) :

- Le donateur ou défunt, doit, de son vivant, prendre pour lui et ses ayants cause à titre gratuit, avec un ou plusieurs associés, un engagement collectif de conservation pendant une durée minimale de 2 ans sur 20 % des droits financiers et des droits de vote de la société (34 % pour les sociétés non cotées).

Le pacte peut porter sur tous les titres ou uniquement sur une partie des titres de société.

Cet engagement doit être en cours au moment de la transmission (donation ou décès) qui peut, elle-même, porter sur tout ou partie des titres soumis à engagement collectif.

Cet engagement collectif est réputé acquis lorsque le défunt ou le donateur, seul ou avec son conjoint ou son partenaire lié par un Pacs :

- détient depuis 2 ans le seuil de participation requis,
- et que l'un d'eux exerce dans la société depuis plus de 2 ans son activité professionnelle principale ou certaines fonctions de direction.

Dans ce cas (engagement réputé acquis), il est possible de passer directement à l'engagement individuel présenté ci-après.

**A savoir :** si le défunt n'a pas pris un tel engagement collectif, il est tout de même possible d'appliquer le dispositif en cas de décès : l'engagement collectif peut alors être conclu dans les 6 mois suivant le décès par les héritiers/légataires (entre eux ou avec d'autres associés). Ce pacte est couramment appelé pacte « Dutreil post-mortem ».

- Les donataires/héritiers/légataires doivent s'engager, lors de la transmission, à conserver les titres transmis pendant 4 ans à compter de l'expiration de l'engagement collectif.

La durée minimale des engagements est donc, selon les cas, de 4 ans (engagement collectif réputé acquis) ou de 6 ans (engagement individuel, puis engagement collectif).

- Une fonction de direction doit être exercée par l'un des donataires/héritiers/légataires ayant pris l'engagement individuel de conservation (ou par l'un des associés ayant souscrit l'engagement collectif) pendant toute la durée de l'engagement collectif et pendant les 3 ans qui suivent la date de la transmission.
- L'exonération partielle n'est pas remise en cause en cas de donation des titres faisant l'objet d'un engagement individuel de conservation, si les donataires sont le ou les descendants du donateur et qu'il(s) poursuive(nt) cet engagement individuel jusqu'à son terme.

Les textes prévoient certains assouplissements :

- de nouveaux associés peuvent adhérer à un engagement collectif déjà conclu à condition que cet engagement soit reconduit pour une durée minimale de 2 ans,
- En cas de cession à un tiers pendant l'engagement collectif, les autres signataires échappent à la remise en cause des avantages fiscaux s'ils conservent leurs titres jusqu'au terme initialement prévu et que le seuil (20 ou 34 %) est toujours atteint ou si l'acquéreur adhère à l'engagement (pour respecter à nouveau le seuil), sous réserve, dans ce dernier cas, que l'engagement collectif soit reconduit pour au moins 2 ans.

#### **Conditions d'application pour les entreprises individuelles (art. 787 C du CGI) :**

Un dispositif « Dutreil » semblable (75 % d'abattement sur la valeur des biens transmis) existe pour les transmissions à titre gratuit (donation ou succession) d'entreprises individuelles :

- L'entreprise doit avoir été détenue pendant 2 ans par le donateur/défunt si elle a été acquise à titre onéreux (aucune durée de détention n'est exigée si l'entreprise a été créée ou acquise à titre gratuit).
- La durée de l'engagement individuel de conservation des biens nécessaires à l'exploitation est de 4 ans.
- La durée minimale de poursuite effective de l'exploitation de l'entreprise par l'un des donataires/héritiers/légataires ayant pris l'engagement de conservation est de 3 ans.
- Lorsque l'engagement de conservation n'est pas respecté du fait d'une nouvelle transmission par donation, il est possible d'éviter la remise en cause de l'exonération partielle si le ou les donataires sont des descendants du donateur et poursuivent l'engagement de conservation jusqu'à son terme.

#### **Avantage particulier sur le montant des droits (après abattements et barème d'imposition) pour certaines donations :**

##### **• Réduction de droits de donation liée à l'âge du donateur**

Une réduction de 50 % est consentie pour les donations de titres de société ou d'entreprise individuelle compris dans un pacte fiscal « Dutreil » sous condition d'âge du donateur.

Cette réduction s'applique uniquement si la transmission se réalise en respectant les 3 conditions suivantes :

- transmission par donation (et non par succession),
- transmission en pleine propriété,
- transmission par un donateur âgé de moins de 70 ans au jour de la donation.

#### **Avantages particuliers sur le règlement et le financement des droits :**

##### **• Paiement différé et fractionné des droits**

Le paiement des droits de donation/succession lors d'une transmission à titre gratuit d'entreprise (individuelle ou société) peut, sous certaines conditions, bénéficier :

- d'un paiement différé ; pendant 5 ans, seuls les intérêts du crédit étant versés,
- puis fractionné sur 10 ans ; 1/20ème tous les 6 mois + intérêts.

Les modalités de crédit de paiement ont été modifiées depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2015.

Le taux annuel du crédit peut être très bas (jusqu'à 0,70 %).

Attention cependant, ce mécanisme est subordonné à l'accord de l'administration fiscale et à la fourniture de garanties en sa faveur.

Il est important de noter que la transmission à titre gratuit d'une entreprise individuelle est considérée comme une cessation d'activité et donc de nature à générer, pour celui qui transmet, une imposition, notamment des « plus-values professionnelles » présentées dans les pages suivantes.

## ■ Transmission à titre onéreux

### Droits de mutation dus par l'acquéreur en cas d'achat de fonds de commerce, de clientèle ou de droit-au-bail

Tarif des droits en vigueur (depuis le du 01.01.15)	
<b>Prix de cession (ou valeur vénale)</b>	<b>Tarif des droits par tranche<sup>(1)</sup></b>
Tranche inférieure à 23 000 €	0 %
Tranche comprise entre 23 000 € et 200 000 €	3 %
Tranche supérieure à 200 000 €	5 %

(1) Exemple : pour un fonds vendu 250 000 €, les droits de mutation seront calculés de la manière suivante :

0 % sur la 1 <sup>re</sup> tranche de 23 000 €	=	0 €
3 % sur la 2 <sup>de</sup> tranche de 177 000 €	=	5 310 €
5 % sur la 3 <sup>de</sup> tranche de 50 000 €	=	2 500 €
Soit un total de :		7 810 €

**Régime spécial :** Les acquisitions de fonds de commerce ou de clientèles situés dans certaines zones géographiques (Zones Franches Urbaines aujourd'hui dénommées Zones Franches Urbaines-Territoires-Entrepreneurs et Zones de Revitalisation Rurale) sont soumises à un taux réduit si l'acquéreur s'engage à exploiter le fonds pendant 5 ans.

La fraction du prix (ou valeur vénale) comprise entre 23 000 € et 107 000 € est ainsi taxée au taux de 1 % (au lieu de 3 %).

### Droits de mutation dus par l'acquéreur en cas d'achat de parts sociales ou d'actions de société

- **Les acquisitions d'actions** (SA, SAS, SASU, société en commandite par actions) sont **taxées à un taux proportionnel de 0,1 %**.
- **Les acquisitions de parts sociales** (SARL, EURL, SNC...) bénéficient d'un **abattement égal**, pour chaque part, au rapport entre 23 000 € et le nombre de parts de la société, puis sont **taxées à un taux proportionnel de 3 %**.

**Exemple :** acquisition de 50 % des parts d'une SARL pour 100 000 €, droits d'enregistrement :

$$[100\,000\text{ €} - (50\% \times 23\,000\text{ €})] \times 3\% = 2\,655\text{ €}$$

**Attention :** les acquisitions de titres (actions ou parts sociales) de société à prépondérance immobilière – comme, par exemple, des parts de SCI détenant l'immobilier professionnel – sont taxées au taux de 5 %.

#### Avantage particulier

- **Cession d'un fonds ou de titres de société à un salarié ou à un membre de la famille.**

Un abattement de 300 000 € sur l'assiette des droits d'enregistrement présentés ci-dessus est consenti à l'acquéreur lorsque certaines conditions cumulatives sont réunies :

- l'acquisition doit se faire à titre onéreux et en pleine propriété,
- l'entreprise doit exercer une activité agricole, artisanale, commerciale, industrielle ou libérale (à l'exception de la gestion de son propre patrimoine mobilier ou immobilier),
- l'acquéreur doit être en CDI depuis 2 ans au moins et exercer ses fonctions à temps plein, ou titulaire d'un contrat d'apprentissage, ou figurer parmi les proches du cédant (conjoint, partenaire de Pacs, ascendants ou descendants en ligne directe, frères ou sœurs),

- si le fonds ou les titres sociaux ont été acquis à titre onéreux, ils doivent avoir été détenus depuis plus de 2 ans par le vendeur (aucun délai de détention n'est exigé si les biens cédés ont été créés ou acquis à titre gratuit par le cédant),
  - pendant les 5 ans suivant la cession, les acquéreurs devront avoir pour seule activité professionnelle l'exploitation du fonds ou de la clientèle cédée ou l'exercice de l'activité de la société dont les parts ou actions sont cédées,
  - l'un des acquéreurs devra assurer, pendant cette période, la direction effective de l'entreprise.
- Cet avantage fiscal ne peut s'appliquer qu'une seule fois entre le cédant et le même acquéreur.

## Mode de calcul des plus ou moins-values professionnelles

La cession de votre entreprise va matérialiser les plus et moins-values latentes, elle est donc de nature à entraîner une imposition sur les éventuelles plus-values réalisées.

### ■ Vente des éléments d'une entreprise individuelle

#### Les « plus-values professionnelles »

En cas de vente des éléments dépendant d'une entreprise individuelle, les éventuelles plus-values constatées lors de la sortie des éléments de l'actif immobilisé (fonds de commerce, matériel, mobilier...) vont être taxables en « plus-values professionnelles », de même que certains profits (sur stock, par exemple).

**En présence de plus-values, le calcul est le suivant :**

**PLUS-VALUE = PRIX DE CESSION - (VALEUR D'ORIGINE - AMORTISSEMENT\*)**

\* pour les biens amortissables uniquement

En principe, le prix de cession est comparé à la "valeur comptable nette" inscrite au bilan.

2 types de plus-values	
<p><b>Les plus-values à court terme</b> (s'appliquent en règle générale)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aux éléments d'actif, amortissables ou non, vendus moins de 2 ans après leur acquisition,</li> <li>- aux éléments d'actif amortissables acquis depuis plus de 2 ans dans la limite de l'amortissement déduit.</li> </ul>	<p><b>Les plus-values à long terme</b> (s'appliquent en règle générale)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aux éléments d'actif non amortissables, vendus plus de 2 ans après leur acquisition,</li> <li>- aux éléments d'actif amortissables acquis depuis plus de 2 ans au-delà du montant des amortissements.</li> </ul>

**Attention**, d'autres critères sont à prendre en compte sur la définition des plus ou moins-values. Il est souhaitable de se renseigner au préalable sur cette question.

Exemple : Valeur d'origine d'un bien amortissable détenu depuis plus de 2 ans = 7 000 €  
 Prix de cession = 9 000 €  
 Amortissements = 3 000 €  
 Plus-value = 9 000 - (7 000 - 3 000) = 5 000 €  
 dont 3 000 € au titre de la plus-value à court terme (à concurrence des amortissements)  
 et 2 000 € au titre de la plus-value à long terme (surplus par rapport aux amortissements).

• **Imposition des plus-values à court terme**

Les plus-values à court terme sont ajoutées aux résultats taxables, elles sont donc imposées au barème progressif de l'impôt sur le revenu (IR).

• **Imposition des plus-values à long terme**

Les plus-values à long terme sont imposées au taux proportionnel de 16 % à l'impôt sur le revenu et de 15,5 % aux prélèvements sociaux, soit à 31,5 % au total.

• **Calculez les plus-values à long terme sur le prix de cession de votre fonds de commerce**

Exemple : Exploitant soumis à l'impôt sur le revenu :

Prix de cession du fonds de commerce	50 000 €
Prix d'achat du fonds (4 ans auparavant)	30 000 €
Plus-value de cession 50 000 € - 30 000 €	20 000 €
Impôt = 20 000 € x 31,5 %	6 300 €

Prix de cession de votre fonds de commerce	=	A	<input type="text"/>	€
Prix d'achat	=	B	<input type="text"/>	€
soit : Plus-value de cession	=	A - B = C	<input type="text"/>	€
Votre impôt sur les plus-values	=	C x <input type="text"/> %	<input type="text"/>	€

**Dispositifs d'exonération des plus-values**

Dans certains cas, vous pouvez bénéficier d'une exonération de l'imposition sur les plus-values. Les modalités pouvant être complexes ou évoluer, n'hésitez pas à vous renseigner sur le sujet.

• **Exonération pour les petites entreprises**

(art. 151, septies du CGI)

Lors d'une cession, à titre gratuit ou onéreux, les entreprises soumises à l'IR peuvent être exonérées totalement ou partiellement de l'imposition des plus-values nettes (plus-values déterminées après compensation avec des moins-values de même nature) si les conditions sont réunies :

- l'activité doit avoir été exercée pendant au moins 5 ans avant la cession,
- l'entrepreneur individuel, ou l'associé de la société de personnes, doit avoir participé personnellement, directement et de manière continue, à l'activité (les fonds en location-gérance sont exclus du dispositif d'exonération),
- les biens cédés doivent être inscrits à l'actif immobilisé de l'entreprise et être affectés à l'exercice de l'activité professionnelle (sont exclus les terrains à bâtir).

<b>Recettes inférieures à :</b>	250 000 € HT pour les activités commerciales ou agricoles 90 000 € HT pour les prestataires de services	Exonération totale
<b>Recettes comprises entre :</b>	250 000 et 350 000 € HT pour les activités commerciales ou agricoles 90 000 et 126 000 € HT pour les prestataires de services	Exonération partielle
<b>Recettes supérieures à :</b>	350 000 € HT pour les activités commerciales ou agricoles 126 000 € HT pour les prestataires de services	Pas d'exonération

La moyenne des recettes HT doit s'apprécier en tenant compte des recettes des exercices clos au cours des deux années civiles précédant la date de clôture de l'exercice de réalisation de la plus-value.



### • Exonération en fonction de la valeur des éléments cédés

(art. 238, quindicies du CGI)

La plus-value réalisée lors de la cession, à titre gratuit ou onéreux, d'une entreprise individuelle, d'une branche complète d'activité ou de l'intégralité de droits sociaux d'un associé d'une société de personnes, est exonérée totalement ou partiellement d'impôt si :

- la valeur des éléments cédés servant de base de calcul aux droits d'enregistrement n'excède pas 500 000 € :
  - exonération totale si la valeur des éléments cédés est inférieure à 300 000 €.
  - exonération partielle si cette valeur est comprise entre 300 000 et 500 000 €,
- il n'existe pas de lien de dépendance entre le cédant et le cessionnaire, pendant les 3 années suivant la cession à titre onéreux,
- l'activité a été exercée pendant 5 ans au moins à la date de la transmission.

La cession d'un fonds donné en location-gérance ouvre droit à l'exonération de plus-values si l'activité a été exercée depuis au moins 5 ans au moment de la mise en location-gérance et si la transmission se fait au profit du locataire-gérant.

Ce dispositif s'applique aussi lorsqu'une société soumise à l'IS cède une branche complète d'activité, mais cette mesure ne s'applique que si :

- l'entreprise emploie moins de 250 salariés et soit réalise un CA inférieur à 50 M€, soit a un total de bilan inférieur à 43 M€,
- son capital ou ses droits de vote ne sont pas détenus à hauteur de 25 % ou plus par une ou plusieurs entreprises ne remplissant pas les conditions d'effectif ou de CA (ou de total de bilan) précédentes.

### • Exonération en cas de départ à la retraite du cédant

(art. 151, septies A modifié du CGI)

Un dispositif d'exonération totale des plus-values professionnelles à l'IR s'applique, en cas de cession à titre onéreux, dans le cadre d'un départ à la retraite :

- d'un entrepreneur individuel,
- d'un associé de société de personnes soumis à l'impôt sur le revenu cédant l'intégralité de ses droits dans la société dans laquelle il exerce son activité professionnelle.

Pour bénéficier de ce régime :

- le professionnel doit avoir exercé pendant 5 ans avant la cession,
- l'entreprise cédée doit être une PME (comptant moins de 250 salariés et soit réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 50 M€, soit ayant un total de bilan inférieur à 43 M€),
- le cédant doit arrêter, dans les 24 mois suivant ou précédant la cession, toute fonction au sein de l'entreprise et faire valoir ses droits à la retraite,
- le cédant ne doit pas détenir plus de 50 % des droits sociaux dans la société cédée pendant les 3 ans qui suivent l'opération.

**À noter** que cette exonération peut s'appliquer, sous certaines conditions, dans le cas d'une location-gérance.

Le choix du régime d'exonération requiert une attention particulière, les conditions et la portée de ces régimes pouvant être très différentes (avec de nombreux cas particuliers).

En outre, certaines plus-values fiscalement exonérées peuvent parfois rester soumises aux cotisations de sécurité sociale.

## ■ Vente de titres (parts ou actions) d'une société soumise à l'IS

### Principes

La vente de titres (parts ou actions) d'une société soumise à l'IS (EURL ou SARL à l'IS, SAS...) est susceptible de générer une plus ou moins-value.

En cas de plus-value, celle-ci est taxable à l'IR et aux prélèvements sociaux dans la catégorie des **plus-values sur cession de valeurs mobilières et de droits sociaux**.

Ce régime a été modifié depuis fin 2012, puis commenté fin 2014 et début 2015 par l'Administration fiscale.

La plus ou moins-value est déterminée par différence entre :

- le prix de cession des titres,
- le prix d'acquisition des titres (pour les titres acquis à titre gratuit, il s'agit de la valeur utilisée pour le calcul des droits de donation ou de succession). Attention, le prix d'acquisition est réduit des éventuelles réductions d'IR pouvant avoir été obtenues par le passé lors de souscriptions au capital de PME ou TPE.

Depuis les cessions de 2013, les « gains nets » (plus ou moins-values) de cessions à titre onéreux d'actions et de parts de société (ou de droits portant sur ceux-ci) sont réduits pour le calcul de l'IR d'un abattement égal à :

- 50 % pour détention de 2 ans à moins de 8 ans,
- 65 % pour une détention à partir de 8 ans.

La durée de détention est décomptée à partir de la date de souscription ou d'acquisition des titres.

En présence d'une plus-value nette (après abattement éventuel), celle-ci est imposée à l'IR au barème progressif.

Les prélèvements sociaux s'appliquent sur la plus-value avant abattement.

En présence d'une moins-value nette (après abattement éventuel), elle n'est pas déductible mais se reporte pendant 10 ans.

### La présence d'abattements plus importants dans certains cas.

(Art. 150-0 D et 250-0 D ter du CGI)

Dans certains cas de figure, le gain net est réduit d'**abattements majorés** :

- **50 % pour une détention de 1 an à moins de 4 ans,**
- **65 % pour une détention de 4 ans à moins de 8 ans**
- **85 % pour une détention à partir de 8 ans.**

Les cas de figure d'application de ces abattements renforcés sont les suivants :

- **cession dans le cercle familial** (sous conditions),
- **cession de PME « nouvelles »** (créées depuis moins de 10 ans à la date de souscription ou d'acquisition des droits cédés et non issue d'une concentration, restructuration, extension ou reprise d'activités préexistantes),
- **départ en retraite** du chef d'entreprise d'une PME lorsque certaines conditions sont respectées (voir ci-après).

Ici aussi, les prélèvements sociaux s'appliquent sur la plus-value avant abattement.

**Focus sur le dispositif de cession et départ en retraite du dirigeant de PME****La société dont les titres sont cédés doit être une PME :**

- de moins de 250 salariés,
- ayant un CA inférieur à 50 M€ ou un total de bilan n'excédant pas 43 M€.
- son capital doit être détenu au moins à 75 % par des personnes physiques ou des sociétés respectant les conditions ci-dessus,
- dont le siège social est dans un État de l'Espace économique européen,
- elle doit être soumise à l'IS dans les conditions de droit commun,
- elle doit avoir exercé, de manière continue au cours des 5 dernières années précédant la cession, une activité agricole, artisanale, commerciale, industrielle, libérale ou financière, à l'exception de la gestion de son propre patrimoine mobilier ou immobilier, ou avoir eu pour objet exclusif de détenir des participations dans des sociétés exerçant l'une de ces activités (société holding).

**Pendant les 5 années précédant la cession, le cédant doit, sans interruption :**

- avoir occupé certaines fonctions de direction dans la société,
- avoir détenu au moins 25 % des droits de vote ou des droits financiers de la société cédée soit directement, soit par personne interposée, soit par l'intermédiaire de son groupe familial.

**Le cédant :**

- doit cesser toute fonction, de direction ou salariée, dans la société et faire valoir ses droits à la retraite dans les 2 années suivant ou précédant la cession,
- ne doit pas, à la date de cession et pendant les 3 années suivantes, détenir directement ou indirectement de droits de vote ou de droits dans les bénéfices sociaux de cette société.

**La cession doit porter :**

- sur l'intégralité des titres ou droits détenus par le cédant dans la société,
- ou, lorsque le cédant détient plus de 50 % des droits de vote, sur plus de 50 % de ces droits,
- ou, en cas de la seule détention de l'usufruit, sur plus de 50 % des droits dans les bénéfices sociaux.

Un abattement fixe de 500 000 € par entreprise est pratiqué sur le gain net taxable à l'IR.

Le surplus éventuel est ensuite déduit de l'abattement proportionnel renforcé (50 %, 65 % ou 85 %), puis est imposé au barème progressif de l'IS.

La plus-value imposée aux prélèvements sociaux au taux de 15,5 % ne bénéficie d'aucun de ces abattements.

**Attention**, certains régimes peuvent être complexes et présenter de nombreuses conditions ou cas particuliers.

En outre, des différés de taxation antérieurs peuvent parfois être remis en cause du fait de la transmission des titres (selon l'historique de la société). Il est souhaitable d'analyser la situation au cas par cas.

## ■ Vente de l'activité par une société soumise à l'IS

### Imposition des plus-values à court terme

La vente d'une entreprise (fonds de commerce) par une société soumise à l'IS génère des plus ou moins-values, mais celles-ci sont en principe considérées comme des plus-values à court terme taxables à l'IS, en même temps que le résultat ordinaire.

L'imposition s'effectue donc au taux de 33,33 % ou au taux réduit de 15 % pour les PME dans la limite de 38 120 € de résultat (l'excédant étant taxé à 33,33 %)\*.

\* taux hors contributions additionnelles à l'IS.

### Imposition des plus-values à long terme

Certaines cessions réalisées par une société soumise à l'IS relèvent cependant d'un régime de long terme. Il en va notamment ainsi pour :

- certaines plus-values provenant de la cession de titres de participation détenus depuis plus de 2 ans : seule 12 % de la plus-value étant, en pratique, taxable à l'IS dans les conditions de droit commun (taux de 33,33 % ou de 15 % pour les PME jusqu'à 38 120 €),
- les produits nets tirés de la sus-concession ou la concession de licences d'exploitation de brevets, d'inventions brevetables (ou assimilé), ainsi qu'aux plus-values réalisées à l'occasion de leur cession (taxation au taux d'IS de 15 %).

FISCALITÉ

## Autres impôts et taxes liés à la cession de votre affaire

Quel que soit votre régime fiscal, les bénéfices constatés à la date de cession de l'entreprise sont immédiatement taxés.

### ■ Taxation du bénéfice

La cession de l'entreprise entraîne la **taxation** :

- **du bénéfice de l'exercice en cours à la date de cession,**
- **des bénéfices en sursis d'imposition,** notamment les provisions précédemment constituées et devenues sans objet,
- **des plus ou moins-values professionnelles** (précédemment décrites).

Cette imposition spéciale présente un caractère provisoire. Une régularisation intervient l'année suivante une fois l'IR déclaré en intégrant tous les paramètres de calculs (incidences de la cession d'entreprise, mais également les autres bénéfices, revenus ou charges du foyer).

Le cédant est soumis à une double obligation déclarative :

- d'une part, informer l'administration de la cession ou cessation dans les 45 jours suivant la publication de la cession au BODACC (une déclaration spéciale devant être réalisée),
- d'autre part, adresser à son Centre des Impôts dans les 60 jours de la cession une déclaration permettant l'imposition immédiate des bénéfices, plus-values, provisions et autres éléments taxables.

Si l'entreprise est imposée sous le régime réel (normal ou simplifié), ceci implique une déclaration du bénéfice, accompagnée d'un résumé du compte de résultat.

Si l'entreprise est imposée selon le régime « micro », il faut adresser la déclaration d'IR en déclarant le chiffre d'affaires (intégrant s'il y a lieu, les recettes provenant de la cession globale des stocks en fin d'exploitation) et faire mention des plus ou moins-values.

Le délai de dépôt de la déclaration est porté à 6 mois en cas de décès de l'exploitant.

En ce qui concerne plus spécifiquement les sociétés soumises à l'IS qui cèdent leur activité, l'impôt sur les sociétés doit être déclaré spontanément et le solde restant dû doit être payé dans les délais impartis.

### ■ Contribution économique territoriale et taxe foncière

La contribution économique territoriale (CET) est composée de la cotisation foncière des entreprises (CFE) et de la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE). Elle remplace la taxe professionnelle depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2010.

La CET et la taxe foncière sont dues par l'exploitant (si l'exploitant est propriétaire des locaux, dans le cas de la taxe foncière) en place au 1<sup>er</sup> janvier de l'année de cession. Mettez-vous d'accord avec le repreneur, car en cas de cession, ces taxes peuvent être réparties entre vous et le repreneur par accord amiable et clause prévue dans l'acte de vente.

**Concernant la cotisation foncière des entreprises**, c'est la date de cessation qui détermine la façon dont vous êtes imposé :

- si vous avez cessé votre activité au 31 décembre, vous devez payer la totalité de la cotisation foncière des entreprises due pour l'année de cessation ;
- si vous avez cessé en cours d'année, vous pouvez demander à votre service des impôts une réduction de votre cotisation au prorata de votre temps d'activité.

**Concernant la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE)**, vous devez déposer, dans les 60 jours suivant la cessation :

- la déclaration de la valeur ajoutée et des effectifs salariés,
- la déclaration de liquidation et de régularisation.

### ■ TVA

La cession du fonds entraîne l'exigibilité de la TVA sur le prix des marchandises en stock. La TVA n'est pas due sur la partie du prix afférente aux autres éléments du fonds (clientèle, matériel, droit-au-bail).

Il est souhaitable d'anticiper ce point en analysant les incidences de la cession au regard de la TVA selon les caractéristiques exactes de votre entreprise.

#### **Attention : Quelques cas de responsabilité solidaire en matière fiscale**

- L'acquéreur d'une entreprise commerciale peut être poursuivi en paiement de l'impôt sur le revenu dû par le cédant, jusqu'à concurrence du prix du fonds de commerce, dans un délai maximum de 3 mois.
- En cas de location-gérance, le propriétaire du fonds est responsable du paiement des impôts

directs dus par l'exploitant du fonds pendant toute la durée de la location-gérance.

- Les héritiers peuvent être poursuivis solidairement à raison des impôts de ceux dont ils ont hérité.
- En matière de droits d'enregistrement, toutes les parties sont solidaires envers l'Administration.

## V. EXEMPLE DE REPRISE : PROPOSITION DES JEUNES AGRICULTEURS

Exemple : L'exploitant Pierre souhaite, au terme de son activité 2017, transmettre son exploitation agricole à un jeune agriculteur.

En vue de cette transmission, il décide de faire des DPTI pendant ses 5 dernières années d'activité :

ANNÉE	MONTANTS DES DPTI
2013	8 750 € (35 % de 25 000 €)
2014	5 250 € (35 % de 15 000 €)
2015	9 100 € (20 % de 30 500 € + 3 000 €)
2016	8 750 € (35 % de 25 000 €)
2017	11 000 € (20 % de 40 000 € + 3 000 €)
	Total : 42 850 €

Au terme des 5 ans, Pierre a bloqué 42 850 € sur un compte d'épargne.

En 2018, Pierre transmet son exploitation à Simon, un jeune agriculteur aidé qui vient de valider son plan de professionnalisation personnalisé<sup>1</sup> (PPP) et son plan de développement de l'exploitation<sup>2</sup> (PDE). Il débloque alors la somme de 42 850 € qui est répartie comme suit :

- 14 284 € pour le cédant, non fiscalisés ;
- 28 566 € pour le jeune qu'il remboursera en 2028 sans intérêt au cédant et qui ne seront pas fiscalisés.

Si, au terme des cinq années, le cédant ne transmet pas à un jeune agriculteur, la somme épargnée sera réintégrée au résultat et sera imposée au barème progressif de l'impôt sur le revenu.

<sup>1</sup><http://www.jeunesagriculteurs28.com/linstallation/le-plan-de-professionnalisation-personnalise-ppp/>

<sup>2</sup><http://www.jeunesagriculteurs28.com/linstallation/le-plan-de-developpement-de-lexploitation/>

VI. TABLEAU COMPARATIF DES STATUTS SCOP

**S** Tableau comparatif des statuts Scop/ SA/ SARL/ SAS  
 Un statut qui s'adapte à toute forme d'entreprise

La Scop est une société coopérative de droit commercial déclinée sous forme SA (société anonyme), SARL (société à responsabilité limitée) ou SAS (société par actions simplifiée) disposant d'un cadre juridique spécifique, dans lequel les salariés sont associés majoritaires. Toute entreprise peut être transformée en Scop, quelque soit son statut (SA, SARL, SAS, SNC, etc). Voici un tableau comparatif des spécificités des Scop par rapport aux formes principales d'entreprises.

	SA classique	Scop SA	SARL classique	Scop SARL ou SAS
Nb minimum d'associés	7	7 parmi les salariés	2	2 parmi les salariés
Capital minimum	37 000 €	18 500 €	Libre	30 € soit au minimum 15 € par associé
Capital fixe/variable	Fixe	Variable	Fixe ou variable	Variable
Pouvoir des associés	Proportionnel au capital d'émission	1 associé = 1 vote <sup>1</sup>	Proportionnel au capital obtenu	1 associé = 1 vote <sup>1</sup>
Capital individuel	Cession d'actions entre associés ou à tiers	Remboursé en cas de départ de départ	Cession de parts entre associés ou à un tiers remboursé en cas de départ d'associé	Remboursé en cas de départ
Répartition du résultat	Libre répartition entre réserves et dividendes	Tout d'abord :> aux salariés, > aux associés (sous forme de complément de salaire ou de participation éventuelle) > à la copole SAS (si elle existe) > la part "capital" (qui ne peut pas être supérieure aux deux précédentes)	Libre répartition entre réserves et dividendes	Tout d'abord :> aux salariés, > aux associés (sous forme de complément de salaire ou de participation éventuelle) > à la copole SAS (si elle existe) > la part "capital" (qui ne peut pas être supérieure aux deux précédentes)

<sup>1</sup> Sur application de disposition particulières pour les associés non salariés.

	SA classique	Scop SA	SARL classique	Scop SARL ou SAS
Valorisation du patrimoine	La plus-value est attribuée aux associés lors de la liquidation ou lors d'une distribution de réserves	Restitution du capital investi, avec possibilité de dévaluation inscrite sur l'inventaire	La plus-value est attribuée aux associés lors de la liquidation ou lors d'une distribution de réserves	Restitution du capital investi, avec possibilité de dévaluation inscrite sur l'inventaire
Donation aux réserves	5% du résultat obligatoire	Réserve légale de 10% du résultat et au moins 1% de fonds de roulement créé chaque année (4% en moyenne)	5% du résultat obligatoire	Réserve légale de 10% du résultat et au moins 1% de fonds de roulement créé chaque année (4% en moyenne)
Impôts payés sociétés	Oui au taux de droit commun	Oui au taux de droit commun	Oui au taux de droit commun	Oui au taux de droit commun
Constatation économique territoriale	Oui	Les Scop sont exonérées de la CET	Oui	Les Scop sont exonérées de la CET
Régime coopérative <sup>2</sup>	Non	Oui	Non	Oui
Commissaire aux comptes	Oui	Oui	Uniquement si :> 2 associés > 2 associés sur 3 associés > 3 associés	Uniquement si :> 2 associés > 2 associés sur 3 associés > 3 associés

<sup>2</sup> Accord dérogatoire mis en place dans toutes les Scop qui ont le nombre de salariés permettant la constitution d'une grande entreprise (PPSP) déductible de l'impôt sur le revenu du ressort de la participation. Les entreprises doivent être obligées de respecter le 5% de droit de participation et de la cession de la part de participation par le salarié. Le montant de la contribution est fixé par le règlement intérieur de la Scop. Le montant de la contribution est fixé par le règlement intérieur de la Scop. Le montant de la contribution est fixé par le règlement intérieur de la Scop. Le montant de la contribution est fixé par le règlement intérieur de la Scop.





## Tableau comparatif des statuts Scic/ SA/ SARL/ SAS Un statut commercial et coopératif

La Scic est une société déclinée sous forme SA (Société anonyme), SARL (Société à responsabilité limitée), ou SAS (Société par actions simplifiée), disposant d'un cadre juridique coopératif spécifique, qui réunit obligatoirement et au minimum trois catégories classées : un/ des salariés ou producteurs, des bénéficiaires, et au moins une autre personne physique ou morale de droit public ou privé.  
Voici un tableau comparatif des spécificités des Scic par rapport aux principales formes d'entreprises.

	SA classique	Scic SA	SARL ou SNS classique	Scic SARL ou SAS
Nombre minimum d'associés	7	7	2	3 (car trois catégories d'associés minimum)
Capital minimum	37 000 €	18 500 €	Libre	Libre
Capital fixe/variable	Fixe	Variable	Fixe ou variable	Variable
Pouvoir des associés	Proportionnel au capital détenu	1 personne = 1 voix <sup>1</sup>	Proportionnel au capital détenu	1 personne = 1 voix <sup>2</sup>
Capital individuel	Cession d'actions entre associés ou à un tiers	Remboursé en cas de départ	Cession de parts entre associés ou à un tiers si capital fixe, remboursé en cas de départ si capital variable	Remboursé en cas de départ
Répartition du résultat	Libre répartition entre réserves et dividendes	Les résultats attribuent à hauteur de 57,5 % au minimum (jusqu'à 100 %) les réserves imputables. Le solde (maximum 42,5 % du résultat) peut être affecté à la rémunération des parts sociales après déduction des éventuelles aides publiques. Le taux moyen de répartition est au maximum égal au taux moyen de rendement des obligations des sociétés privées (TMO)	Libre répartition entre réserves et dividendes	Les résultats attribuent à hauteur de 57,5 % au minimum (jusqu'à 100 %) les réserves imputables. Le solde (maximum 42,5 % du résultat) peut être affecté à la rémunération des parts sociales après déduction des éventuelles aides publiques. Le taux moyen de rendement est au maximum égal au taux moyen de rendement des obligations des sociétés privées (TMO)

	SA classique	Scic SA	SARL ou SAS classique	Scic SARL ou SAS
Valorisation du patrimoine	La plus-value est attribuée aux associés lors de la cession d'actions, lors de la liquidation ou lors d'une distribution de réserves	Restitution du capital investi, avec possibilité de réévaluation indexée sur l'inflation	La plus-value est attribuée aux associés lors de la cession de parts, lors de la liquidation ou lors d'une distribution de réserves	Restitution du capital investi, avec possibilité de réévaluation indexée sur l'inflation
Dotation aux réserves	5 % du résultat obligatoire	15 % du résultat en réserve obligatoire (42,5 % en réserves imputables, soit 57,5 % et jusqu'à 100 %	5 % du résultat obligatoire	15 % du résultat en réserve obligatoire (42,5 % en réserves imputables, soit 57,5 % et jusqu'à 100 %
Impôts sur les sociétés	Oui, au taux de droit commun	Oui au taux de droit commun mais la part du résultat affectée aux réserves imputables n'est pas soumise à l'impôt sur les sociétés. La partie éventuellement affectée aux parts sociales est soumise au taux de droit commun	Oui, au taux de droit commun	Oui au taux de droit commun mais la part du résultat affectée aux réserves imputables n'est pas soumise à l'impôt sur les sociétés. La partie éventuellement affectée aux parts sociales est soumise au taux de droit commun
Révision coopérative	Non	Oui, quinquennale	Non	Oui, quinquennale
Commissaire aux comptes	Oui	Oui	Uniquement si : > 2 seuils réglementaires sur 3 atteints <sup>3</sup>	Uniquement si : > 2 seuils réglementaires sur 3 atteints <sup>3</sup>

<sup>1</sup> Possibilité de pondération par la relation de collègue de vote.  
<sup>2</sup> Seuls SARL : 1. Totaux bilan de 12 million d'euros, /2. Chiffre d'affaires ou ressources supérieures à 3,1 millions d'euros. /3. Nombre moyen de salariés supérieur à 30.  
<sup>3</sup> Seuls SAS : 1. Total du bilan de 1 million d'euros, /2. Chiffre d'affaires ou ressources supérieures à 2 millions d'euros, /3. Nombre moyen de salariés supérieur à 20.





## VII. COMMUNICATION DU RÉSEAU TRANSMETTRE ET REPRENDRE DANS LE CADRE DE LA SEMAINE DE LA TRANSMISSION EN NOVEMBRE 2017

 <p><b>Pourquoi partir de zéro, quand on peut prendre de l'avance ?</b></p> <p>A l'occasion de la Semaine de la transmission- reprise du 14 au 27 novembre 2017, venez échanger avec des chefs d'entreprise en quête de reprise et avec les différents acteurs de la transmission-reprise.</p> <p><b>Reprendre, c'est aussi entreprendre. Lancez-vous.</b></p> <p><a href="http://www.afetransmission.fr">www.afetransmission.fr</a></p> <p>LES MEMBRES DU RÉSEAU TRANSMETTRE &amp; REPRENDRE EN PARTENARIAT AVEC</p> 	 <p><b>Pourquoi arrêter une affaire qui marche, quand certains peuvent continuer à la développer ?</b></p> <p>A l'occasion de la Semaine de la transmission- reprise du 14 au 27 novembre 2017, venez échanger avec des entrepreneurs en quête d'une affaire à reprendre et avec les différents acteurs de la transmission-reprise.</p> <p><b>Entreprendre, c'est aussi transmettre. Préparez-vous.</b></p> <p><a href="http://www.afetransmission.fr">www.afetransmission.fr</a></p> <p>LES MEMBRES DU RÉSEAU TRANSMETTRE &amp; REPRENDRE EN PARTENARIAT AVEC</p> 
 <p><b>Pourquoi limiter la carrière de votre entreprise à la vôtre ?</b></p> <p>Chaque année, plus de 100 000 entreprises sont susceptibles d'être cédées et toutes 60 000 sont effectivement transmises. En transmettant votre entreprise, vous permettez à un repreneur de continuer ce que vous avez commencé.</p> <p><b>Entreprendre, c'est aussi transmettre. Préparez-vous.</b></p> <p><a href="http://www.afetransmission.fr">www.afetransmission.fr</a></p> <p>LES MEMBRES DU RÉSEAU TRANSMETTRE &amp; REPRENDRE EN PARTENARIAT AVEC</p> 	 <p><b>Pourquoi est-ce que l'affaire de votre vie ne serait pas de reprendre celle de quelqu'un d'autre ?</b></p> <p>Chaque année, plus de 100 000 entreprises sont susceptibles d'être cédées et toutes 60 000 sont effectivement transmises. En reprenant une entreprise, vous bénéficiez de ce qui a déjà été fait pour aller encore plus loin.</p> <p><b>Reprendre, c'est aussi entreprendre. Lancez-vous.</b></p> <p><a href="http://www.afetransmission.fr">www.afetransmission.fr</a></p> <p>LES MEMBRES DU RÉSEAU TRANSMETTRE &amp; REPRENDRE EN PARTENARIAT AVEC</p> 



---

**VIII. ÉTUDE D'IMPACT PROSPECTIVE SUR LES EFFETS ATTENDUS  
DE QUATRE RÉFORMES RELATIVES À LA TRANSMISSION  
D'ENTREPRISE EN FRANCE -GROUPEMENT DATASTORM-ATEXO**



# Etude d'impact prospective sur les effets attendus de 4 réformes relatives à la transmission d'entreprises en France



DataStorm



Groupo des  
Écoles Nationales  
d'Économie  
et de Statistique

ENSAE  
ParisSaclay

ENSAI  
Nantes

CREST

CEPE  
Formation continue

CASD C

# Sommaire

<b>1. Synthèse</b>	<b>3</b>
<b>2. Introduction</b>	<b>5</b>
2.1. Objet du document	5
2.2. Structure du document	5
2.3. Démarche et sources de données	5
<b>3. La reprise d'entreprise en chiffres</b>	<b>7</b>
3.1. Statistiques générales	7
3.2. Les différents types de reprise (familiales, salariales, etc.)	12
3.3. Les reprises pourraient-elles être plus élevées ?	20
3.4. Reprise versus création d'entreprise	20
<b>4. Etude d'impact</b>	<b>21</b>
4.1. Introduction	21
4.2. Modification des proportions dans l'exonération de droits de mutation à titre gratuit dans le cas des reprises familiales : l'abattement Dutreil passerait de 75% à 90% ou de 75% à 100%	21
4.3. Déblocage anticipé de l'aide à la reprise ou à la création d'entreprise (ARCE) des demandeurs d'emploi accompagnés	25
4.4. Développement du crédit vendeur en échelonnant le paiement des impôts sur les plus-values de cession de TPE	28
4.5. Allègement de la fiscalité pour les donations partielles de cédants à des salariés de l'entreprise ou à des tiers repreneurs personnes physiques	31
<b>5. Conclusions</b>	<b>34</b>
<b>6. Annexes</b>	<b>35</b>
6.1. Références	35
6.2. Autres statistiques	36
6.3. Tableaux d'évaluation de la proposition 1 selon différentes hypothèses : CA avec champ large, CA avec champ étroit, EBE avec champ large, EBE avec champ étroit	37

Identité du document	
Commanditaire	Sénat – Direction de l'Initiative parlementaire et des Délégations
Objet	Etude d'impact prospective relative à la transmission d'entreprises en France
Titre	Mémoiree
Référence	
Version	7.0 du 01/03/2017
Contributeurs	<ul style="list-style-type: none"><li>• Stéphane AURAY – économiste senior – <a href="mailto:stephane.auray@ensai.fr">stephane.auray@ensai.fr</a></li><li>• Benoît RAVEL – président – <a href="mailto:benoit.ravel@datastorm.fr">benoit.ravel@datastorm.fr</a></li></ul>

# 1. Synthèse

Cette étude cherche à mesurer l'impact de quatre mesures pouvant favoriser la transmission/reprise des entreprises soit par la famille, soit par des personnes au chômage, soit en facilitant le crédit vendeur ou enfin par des salariés. Les mesures sont donc par nature différentes et concernent des individus ayant des comportements différents. Les résultats obtenus ne mesurent pas l'efficacité d'une mesure par rapport à une autre mais bien l'efficacité d'une mesure prise en tant que telle. Par ailleurs, les résultats quantitatifs obtenus doivent être analysés avec précaution car les données concernant les transmissions/reprises d'entreprises restent malheureusement peu précises. L'évaluation de ces mesures s'appuie cependant sur le fait qu'on observe une convergence du nombre des estimations des reprises/transmissions d'entreprises dans les différentes sources de données utilisées.

Les mesures examinées sont les suivantes :

- Modification des proportions dans l'exonération de droits de mutation à titre gratuit dans le cas des reprises familiales avec le passage de l'abattement Dutreil de 75% à 90% ainsi que de 75% à 100%.
- Déblocage anticipé de l'aide à la reprise ou à la création d'entreprise (ARCE) des demandeurs d'emploi accompagnés.
- Développement du crédit vendeur en échelonnant le paiement des impôts sur les plus-values de cession de TPE
- Allègement de la fiscalité pour les donations partielles de cédants à des salariés de l'entreprise ou à des tiers repreneurs personnes physiques.

Pour cette évaluation, nous avons utilisé plusieurs sources de données provenant

- de l'étude BODACC qui est en définitive un baromètre des ventes et cessions de fonds de commerce, des baromètres de l'observatoire de la transmission des PME et ETI, du baromètre CNCFA Epsilon qui concerne la transmission des PME en France,
- d'une étude de la DG Trésor qui utilise les données INSEE contenues dans la base SINE,
- des études sur les transmissions d'entreprises réalisées par l'Observatoire BPCE,
- et enfin d'une étude de l'Unedic pour évaluer l'impact du dispositif ARCE.

Après une introduction méthodologique, nous présentons, dans la première partie du rapport, les caractéristiques principales du marché des reprises d'entreprises en France avec une attention particulière aux types de reprises (familiales, salariés ...) afin d'aboutir à une évaluation raisonnable de ces reprises.

La seconde partie présente ensuite les mesures d'impact et montre que les quatre mesures proposées devraient avoir un impact positif sur le nombre de reprises et d'emplois préservés mais dans des ordres de grandeur qui varient.

Concernant la première mesure visant à étendre l'exonération de droits de mutation, il est nécessaire d'évaluer le nombre de cessions familiales concernées chaque année. A partir des chiffres proposés par l'Observatoire BPCE, on évalue à 55 le nombre annuel de transmissions familiales d'ETI, 2 642 le nombre de transmissions de PME (>10 salariés) et à 8 750 celui des TPE. Si l'exonération passait de 75% à 90%, le surcoût fiscal estimé serait situé autour de 3 millions d'euros par ETI transmise, de 70 milliers d'euros par PME et 1000€ par TPE, soit un coût fiscal total estimé entre 100 et 300 millions d'euros selon les hypothèses prises sur les valorisations et sur le taux de transmissions familiales. En cas de passage à 100%, le coût fiscal total serait à situer entre 150 et 500 millions d'euros soit un coût fiscal additionnel situé entre 50 et 200 millions d'euros.

Une deuxième mesure concerne le déblocage anticipé de l'ARCE. Les résultats obtenus sont faibles en termes d'impact sur l'emploi mais ils doivent s'analyser au regard du coût quasi-nul de la mesure : il s'agit simplement d'une avance de trésorerie, qui dans un contexte de taux d'intérêt bas, ne coûterait presque rien aux deniers publics. L'avance de trésorerie représenterait 78 millions d'euros, les intérêts perdus sur 6 mois représentant à peine 0.5% de ce total soit un peu moins de 400 000€ soit environ 80€ par an et par emploi préservé, dans l'hypothèse haute et 347€ par an et par emploi préservé, dans l'hypothèse basse.

La mesure ayant pour objet de développer le crédit vendeur a un impact positif car la survie tend généralement à augmenter grâce à ce dispositif. Il est intéressant de constater que plus les durées sont longues, plus la survie est importante et plus les reprises auront recours au dispositif, plus les reprises pérennisées seront importantes. En termes d'emplois, le nombre d'emplois préservés peut aller de quelques milliers à plusieurs dizaines de milliers.

L'analyse d'un allègement de la fiscalité pour les donations partielles de cédants à des salariés de l'entreprise ou à des tiers-repreneurs personnes physiques révèle des effets au mieux assez faibles, de l'ordre de 1150 entreprises sauvées, pour un nombre total d'emplois légèrement inférieur à 3700. Il s'agit ici d'une borne haute. Cependant, le coût de cette mesure, hors coût lié à l'effet d'aubaine, lequel n'a pas pu être estimé précisément avec les sources de données disponibles, est nul puisque les entreprises concernées auraient disparu en son absence. Néanmoins, l'avantage fiscal potentiel que représenterait cet abattement de 300 000€ peut se chiffrer à partir du montant moyen des transactions concernant les TPE. Au maximum, si 10% des TPE qui disparaissent étaient sauvées, l'abattement de 300 000€ revenant à une exonération totale des droits de mutation à titre gratuit, représenterait un « manque à gagner » fiscal de l'ordre de 35,3 millions d'euros. Les guillemets sont là pour rappeler que les recettes fiscales actuelles sont nulles, et que par conséquent ce chiffre ne représente pas le surcoût de la mesure.



## 2. Introduction

### 2.1. Objet du document

Le présent document constitue le livrable de l'étude d'impact prospective sur les effets attendus de quatre pistes de réforme relatives à la transmission d'entreprise en France.

Cette étude d'impact a été demandée par la direction de l'initiative parlementaire et des délégations du Sénat par courrier du 21 juillet 2016 au groupement ATEXO / DATASTORM.

La version 1.0 correspondait à une restitution intermédiaire en vue de l'élaboration de la version finale de l'étude et a été présentée au secrétariat de la délégation aux entreprises le 13 octobre 2016.

La version 2.0 a complété la version intermédiaire avec les compléments évoqués lors de la présentation du 13 octobre.

La présente version 7.0 constitue une version finale tenant compte de la relecture des membres du secrétariat de la délégation, et intégrant des éléments complémentaires, dont notamment l'analyse d'une étude économétrique réalisée par BPCE.

### 2.2. Structure du document

Outre la présente introduction et le chapitre de conclusion, le présent document est articulé en deux parties distinctes :

- La première s'attache à présenter d'un point de vue statistique le contexte des reprises d'entreprises en France tel qu'il peut être esquissé à partir des différentes sources de données étudiées. Outre une présentation générale, ce chapitre résume également les statistiques déjà existantes sur les différents types de reprise et les modélisations déjà effectuées sur le sujet.
- La seconde constitue à proprement parler l'étude d'impact des 4 pistes de réforme identifiées par la délégation aux entreprises.

### 2.3. Démarche et sources de données

Dans un premier temps, nous avons cherché à obtenir les données INSEE de la base SINE qui traite explicitement des entreprises et notamment des défaillances et reprises d'entreprises. Malheureusement, malgré des contacts pris en juillet 2016, un passage devant le comité du secret statistique nécessaire pour accéder aux données n'était possible que le 01 octobre pour une obtention des données au mieux 20 jours plus tard.

Les délais ne pouvaient donc pas être respectés au vu d'un rendu du rapport fin octobre. Nous avons donc décidé d'utiliser des sources ayant déjà traité des données de la base SINE (étude du Trésor).

Dans un second temps, nous avons pensé à utiliser la base de données payante DIANE mise en place par le bureau Van Dijk mais le tarif annoncé de 23 700 euros HT était trop élevé et le contenu de la base de données assez décevant après examen d'échantillons fournis par le Bureau Van Dijk.

Dans un troisième temps, nous avons cherché à accéder aux données brutes de l'étude BODACC via la DILA (direction de l'information légale et administrative) qui est une direction d'administration centrale des services du Premier ministre. Cette direction a ainsi demandé à Alta-

rès qui a traité les données de l'étude de nous transmettre les informations demandées notamment sur les chiffres d'affaires des entreprises mais ces demandes sont restées à cette date sans réponse de la part d'Altare. Interrogée par le Secrétariat de la Délégation aux entreprises du Sénat, la société Altare a indiqué ne pas disposer des informations requises et devoir traiter pour cela des bases de données achetées à une société privée, ce qui aurait entraîné un surcoût très important.

Nous avons donc décidé d'utiliser plusieurs sources de données provenant :

- de l'étude BODACC qui est en définitive un baromètre des ventes et cessions de fonds de commerce, des baromètres de l'observatoire de la transmission des PME et ETI, du baromètre CNCFA Epsilon qui concerne la transmission des PME en France,
- d'une étude de la DG Trésor qui utilise les données INSEE contenues dans la base SINE,
- de l'étude sur la transmission d'entreprises de l'Observatoire BPCE,
- et enfin d'une étude de l'Unédic pour évaluer l'impact du dispositif d'Aide à la Reprise ou à la Création d'Emploi (ARCE).

La démarche a ensuite cherché à identifier l'outil le plus adapté pour évaluer l'impact des différents dispositifs. Nous avons choisi de ne pas utiliser un modèle unique pour évaluer les différents dispositifs car ces derniers portent sur des mesures intrinsèquement différentes.

Le point commun dans l'évaluation réside dans l'utilisation commune de différentes sources de données qui convergent dans leur évaluation du nombre de transmissions/reprises d'entreprises en France.

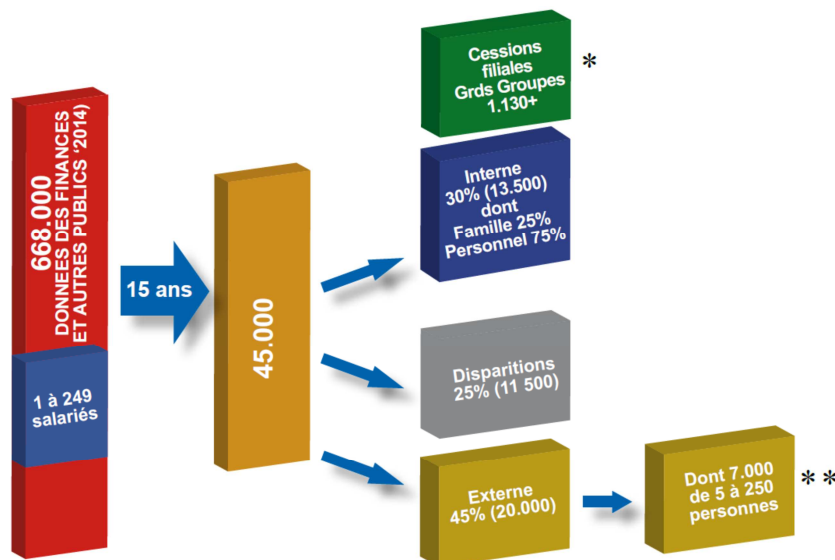
## 3. La reprise d'entreprise en chiffres

### 3.1. Statistiques générales

Combien de reprises en France ? Cette note présente en premier lieu quelques chiffres sur les reprises d'entreprises en général, issus de différentes sources. Cette partie ne se veut pas exhaustive mais cherche à dresser un panorama global de la situation française en termes de reprises d'entreprises.

D'après l'observatoire CRA<sup>1</sup> de la transmission des TPE/PME, en 2014, 668.000 PME ayant au moins 5 ans d'existence et un effectif de 1 à 249 salariés sont sujettes à transmission. Avec un cycle de cession de 15 ans, on observe 45 000 reprises potentielles et avec un effectif moyen de 13 employés. En 2014, 20 000 PME (entre 1 et 249 salariés) sont sur le marché de la reprise dont 54% issues des secteurs de la production et du bâtiment. 7000 d'entre elles ont entre 5 et 250 salariés. L'illustration graphique ci-dessous est utile pour définir les dénominateurs de ces chiffres.

**Figure 1 : Combien de transmissions de TPE/PME ?**



Source : Observatoire CRA, 2015.

Le Baromètre CNCFA Epsilon fournit également des chiffres en termes de transmission mais uniquement sur les PME de 20 à 249 salariés. D'après cette étude, le taux de transmission en 2010 était de 5,4% dont 4,2% de cession et 1,2% de transmission interne. En 2011, le taux était de 5,8% dont 4,3% en cession, et 1,5% en transmission interne. L'estimation pour l'année 2013 s'élevait alors à 5200 cessions transmissions dont 3900 cessions et 1300 transmissions avec la précision que sur les 3900 cessions, 60% (2.340) concernent des PME de 20 à 49 salariés. On rappelle ici très simplement que si ces chiffres sont inférieurs aux chiffres évoqués précédemment, c'est simplement qu'un grand nombre de cessions concerne des entreprises ayant de 1 à 20 salariés.

Compte tenu du vieillissement des dirigeants-propriétaires, les chiffres sur lesquels nous allons nous appuyer peuvent être considérés comme une fourchette basse. En effet, la part des dirigeants

<sup>1</sup> [www.cra-asso.fr](http://www.cra-asso.fr)

de PME de plus de 60 ans est ainsi passée entre 2004 et 2010 de 12,8% à 17,7%, ce qui signifie que la part des cessions pour un motif de départ en retraite devrait augmenter dans les prochaines années.

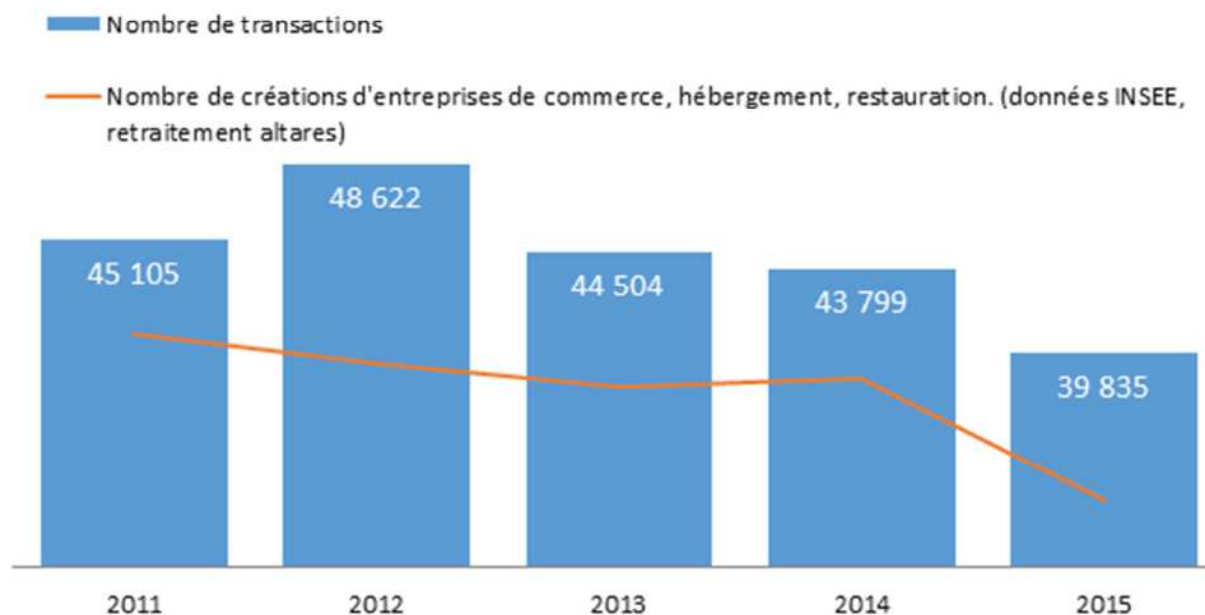
Les profils des repreneurs externes sont décrits ainsi dans cet extrait du rapport de la députée Fanny Dombre-Coste<sup>2</sup> : « *Les repreneurs potentiels, qui ont souvent un profil d'ancien cadre de grande entreprise, plutôt urbains, en milieu de vie (40/45 ans), ont par ailleurs peu d'appétence pour des TPE qui présentent fréquemment des niveaux de rentabilité insuffisants par rapport à leurs besoins financiers, et sont parfois localisées dans des territoires éloignés des métropoles urbaines* ».

De ce fait, on observe un certain déséquilibre du marché de la cession/reprise, caractérisé d'une part, par une offre<sup>3</sup> de reprise inférieure à la demande au niveau des PME/ETI, et d'autre part, par une surabondance de l'offre par rapport à la demande concernant les commerces et l'artisanat, jugés moins attractifs par les candidats à la reprise. « *La question des repreneurs, celle de l'élargissement de leur « vivier », notamment les jeunes, et de leur accompagnement dans un processus de reprise lui aussi complexe, est donc également un sujet crucial au cœur de la problématique de la cession des petites entreprises.* » D'après l'observatoire CRA qui s'appuie sur les données du BODACC 2015, le montant moyen des transactions réalisées par les TPE de 1 à 9 salariés est de 174 000€, et par les PME entre 10 et 250 salariés de 379 000€. S'ajoutent à ces montants les frais de conseil (5 à 7%) et éventuellement les frais annexes (frais juridiques, frais de formation des repreneurs, etc...). Les données issues de l'étude BODACC 2015 semblent plus précises et présentent dans la figure ci-dessous l'évolution au cours des cinq dernières années.

---

<sup>2</sup> Favoriser la transmission d'entreprise en France : diagnostic et propositions , rapport de la députée Fanny Dombre-Coste remis au ministre en charge de l'économie le 7 juillet 2015

<sup>3</sup> On appelle « Offre » sur ce marché une entreprise à reprendre, la « demande » étant donc la volonté d'un repreneur d'acquérir une entreprise.

**Figure 2 : Nombre de rachats de fonds de commerce sur cinq ans.<sup>4</sup>**

Source : BODACC (2015).

Les chiffres sont globalement comparables et montrent une réduction du nombre de rachats de fonds de commerce au cours des 5 années (voir également BPCE 2015).

**Tableau I : Montant moyen des transactions de fonds de commerce en € par tranche d'effectif des acheteurs.**

Tranche d'effectif des acheteurs	2011	2012	2013	2014	2015	Évolution 2015 vs 2014	Nombre transactions 2015	Évolution 2015 vs 2014
TPE (Moins de 10 salariés)	169 594	173 528	169 274	167 281	162 700	- 2,7 %	34 474	- 7,9 %
PME (10 à 249 salariés)	354 494	405 392	388 055	379 673	324 742	- 14,5 %	4 348	- 1,7 %
ETI Grandes entreprises (250 salariés et plus)	523 654	568 545	462 202	437 939	465 669	6,3 %	1 013	- 48,1 %
<b>Ensemble</b>	<b>187 924</b>	<b>199 466</b>	<b>191 066</b>	<b>189 604</b>	<b>179 874</b>	<b>- 5,1 %</b>	<b>39 835</b>	<b>- 9,1 %</b>

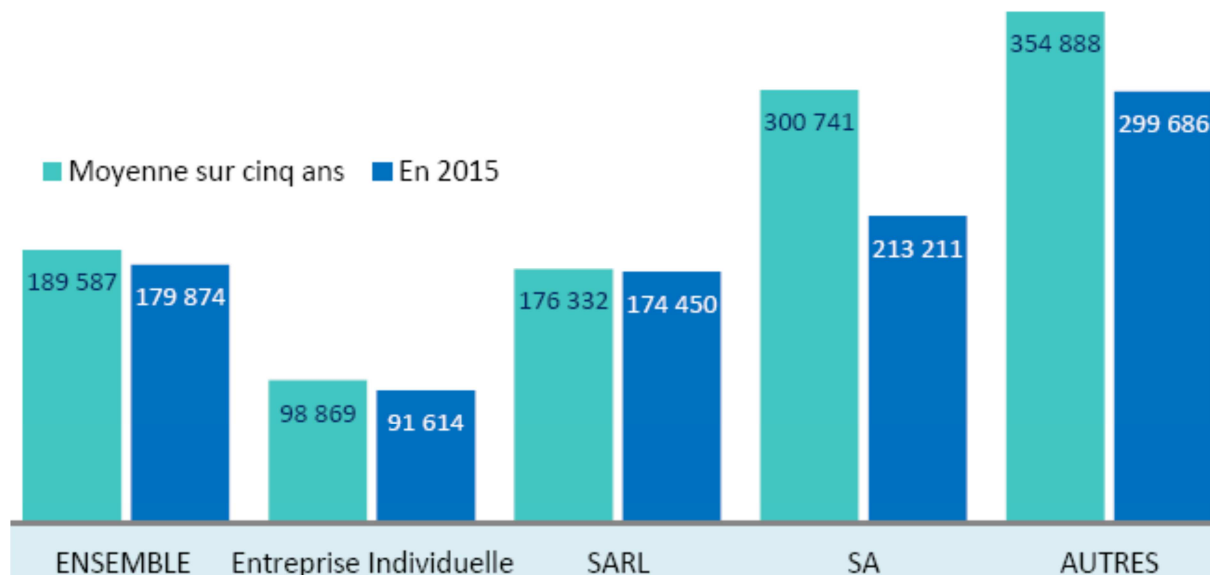
Source : BODACC (2015).

Ce tableau présente des montants moyens de transaction et non de vente (une cession pouvant se traduire par plusieurs transactions), de fonds de commerce en fonction de la taille de l'entreprise acheteuse (et non de l'entreprise cédée). Il ressort de ce tableau que les PME sont toujours présentes sur le marché de la reprise en 2015 car leur nombre ne baisse que de 1,7 % contre - 9,1 % pour l'ensemble des repreneurs, -7.9% pour les TPE et -48.1% pour les ETI / Grandes entreprises. Il faut à cela ajouter que les transactions associées à ces acquisitions sont moins onéreuses. Ainsi, le prix d'achat (par transaction) recule depuis 3 ans et tombe, pour les PME, sous les 325 000 € en 2015, son plus bas niveau depuis 5 ans.

<sup>4</sup> Les échelles nombre de créations/nombre de transactions sont différentes, et le nombre de créations d'entreprises est indiqué uniquement en tendance (sans valeurs absolues) pour comparaison aux nombre de transactions. Par ailleurs, le nombre de créations mis en rapport est limité aux secteurs d'activités du commerce.

Les reprises de fonds de commerce s'opèrent majoritairement sous forme de société ou entreprise à responsabilité limitée (SARL, EURL). La société par actions simplifiée (SAS), ou unipersonnelle (SASU) est toutefois de plus en plus privilégiée par les repreneurs : 50 % d'entre eux ont adopté une forme SARL ou EURL en 2015 alors qu'ils étaient 66 % il y a 5 ans. La SAS ou SASU a été privilégiée par le tiers des repreneurs, soit 3 fois plus qu'il y a 5 ans. Le statut d'entrepreneur individuel est de moins en moins privilégié avec 4 600 repreneurs en 2015, soit moitié moins que 5 ans plus tôt.

**Figure 3 : Montant moyen des transactions en € par statut des acheteurs, comparaison 2015 vs moyenne sur cinq ans.**



Source : BODACC (2015).

L'évolution des reprises sous différentes formes est peut-être liée aux difficultés de financement des reprises : un gros tiers des reprises ne parvient pas à se financer selon un responsable de fonds de capital-risque [IdF capital risque]. Les conditions d'apport personnel demandées par les banques se durcissent. On peut ainsi légitimement s'interroger quant à l'intérêt de l'ARCE ou de différentes mesures facilitant la transmission en termes d'imposition. On pense également au contrat de développement-transmission (CDT) mis en place par Bpifrance<sup>5</sup> qui s'analyse comme un prêt de moyen terme avec un différé de remboursement d'un an. Ce contrat suppose un partenariat avec la région qui va apporter sa garantie au prêt. Nous reviendrons sur ces points et notamment sur le dispositif ARCE lors de l'évaluation des différentes mesures étudiées.

On peut finir cette partie par une analyse assez courte du paysage des transactions de fonds de commerce par région. Selon l'étude BODACC 2015, « La France métropolitaine est globalement coupée en trois. Le nord du pays jusqu'à l'Île-de-France affiche des prix moyens de cession au-delà de 200 000 €. Sur une frange sud-ouest nord-ouest, les prix se situent aux environs de 165 000 € et tombent en moyenne sous les 150 000 € sur un couloir sud nord-est. L'extrême du Sud-Est enregistre un prix moyen supérieur à 180 000 €. En France métropolitaine, c'est l'Île-de-France qui affiche le prix moyen le plus haut à 237 000 € mais en chute sensible (- 17 %) sur un an, lesté par Paris où les transactions ont reculé de 19 %. Avec 3 085 reprises, Paris représente 40 % du total des reprises de la région. Le prix moyen de cession résiste sur un an à 269 000 €. Dans les Hauts-de-Seine, la valorisation tombe sous 300 000 € mais le nombre de reprises de fonds gagne 1 %. La Picardie occupe la deuxième marche du

<sup>5</sup> Ex-BPI

podium avec un prix moyen à 208 000 €, montant tiré par la Somme (247 000 €). L'Oise revient au-dessus de 200 000 € comme en 2012 et 2013. Le Nord-Pas-de-Calais monte sur le podium avec un prix moyen à 202 000 € au-delà de sa moyenne à cinq ans (195 000 €). Chacun des deux départements se situe au-dessus de 200 000 €. Le sud-est (Corse et Provence-Alpes-Côte d'Azur) affiche un prix moyen voisin de 181 000 €. La Corse du Sud et les Alpes-Maritimes sont au plus haut à 209 000 €. Les Bouches-du-Rhône et le Var approchent 180 000 €. Les régions enregistrant un prix moyen compris entre 160 000 € et 180 000 € sont toutes situées à l'ouest, exception faite de l'Alsace à 163 000 €. La Bretagne parvient à conserver une valorisation (175 000 €) proche de la moyenne nationale mais ce prix recule chaque année depuis 2012 (204 000 €). Cette valeur tirée en 2015 par l'Ille-et-Vilaine et le Morbihan, est voisine de 190 000 €. La Basse-Normandie se maintient au-dessus de 170 000 € tirée par le Calvados proche de 200 000 €. Suivent Poitou-Charentes (163 000 €), Aquitaine (164 000 €), Haute-Normandie et Pays de la Loire (167 000 €). Dans le sud, Midi-Pyrénées est dans sa moyenne sur cinq ans à 156 000 € tandis que Languedoc-Roussillon est en dessous à 152 000 € mais a gagné 4 000 € sur un an. Rhône-Alpes, qui était au-delà de 170 000 € depuis trois ans, retombe à 155 000 € en 2015. Seules les deux Savoie conservent des prix au-dessus de 170 000 €. La région Centre tombe juste sous les 160 000 € malgré des prix au-delà de 170 000 € en Eure-et-Loir et Loiret. Le Limousin à 114 000 € ferme la marche, devancé par l'Auvergne (128 000 €), Champagne-Ardenne (132 000 €) et Bourgogne (143 000 €).»

**Tableau 2 : Montant moyen des transactions en € par région des acheteurs.**

Région des acheteurs	2012	2013	2014	2015	Évolution 2015 vs 2014	Nombre transactions 2015	Évolution 2015 vs 2014
Alsace	167 152	175 463	179 237	162 666	- 9,2 %	875	- 7,1 %
Aquitaine	184 392	165 708	159 057	163 596	2,9 %	2 174	- 13,7 %
Auvergne	132 245	151 033	135 392	128 219	- 5,3 %	834	- 13,2 %
Basse-Normandie	191 475	204 749	175 899	170 419	- 3,1 %	1 228	- 8,2 %
Bourgogne	146 208	149 655	162 412	143 739	- 11,5 %	973	- 11,3 %
Bretagne	203 540	191 980	185 073	174 628	- 5,6 %	2 223	- 6 %
Centre	186 474	183 964	164 171	159 681	- 2,7 %	1 247	- 11,6 %
Champagne-Ardenne	198 867	168 824	168 073	132 030	- 21,4 %	655	- 7,5 %
Corse	167 100	180 274	218 531	182 256	- 16,6 %	251	0,8 %
Franche-Comté	165 885	122 946	123 909	145 312	17,3 %	647	- 2,7 %
Haute-Normandie	182 841	200 051	183 297	166 803	- 9 %	933	- 13,4 %
Île-de-France	245 075	268 597	285 150	237 263	- 16,8 %	7 722	- 13,2 %
Languedoc-Roussillon	180 704	158 291	147 593	151 979	3 %	1 880	- 7,5 %
Limousin	152 474	158 514	140 451	114 057	- 18,8 %	457	- 13,6 %
Lorraine	163 080	146 494	137 521	157 447	14,5 %	1 050	- 15,0 %
Midi-Pyrénées	163 178	153 649	147 669	155 886	5,6 %	1 829	- 7,7 %
Nord-Pas-de-Calais	180 416	188 255	179 047	202 814	13,3 %	1 510	- 4,6 %
Pays de la Loire	179 529	171 799	168 201	166 960	-0,7 %	2 303	- 3,7 %
Picardie	200 302	190 700	201 829	208 052	3,1 %	773	- 9,2 %
Poitou-Charentes	184 845	173 639	150 655	162 509	7,9 %	1 037	- 6,7 %
Provence-Alpes-Côte d'Azur	184 177	183 340	175 698	180 582	2,8 %	3 729	- 7,5 %
Rhône-Alpes	172 973	171 802	172 177	154 569	- 10,2 %	4 914	- 6,3 %
D.O.M	288 090	204 910	245 982	218 433	- 11,2 %	557	3,1 %
<b>Total France</b>	<b>199 466</b>	<b>191 066</b>	<b>189 604</b>	<b>179 874</b>	<b>- 5,1 %</b>	<b>39 835</b>	<b>- 9,1 %</b>

Source : BODACC (2015).

### 3.2. Les différents types de reprise (familiales, salariales, etc.)

Le tableau 3 se concentre sur les événements concernant les entreprises de plus de 10 salariés et indique un total de 16 348 cessions dont 2 697 transmissions familiales (soit 16,4% des cessions). Cette proportion est globalement cohérente avec celle rapportée par l'observatoire CRA.

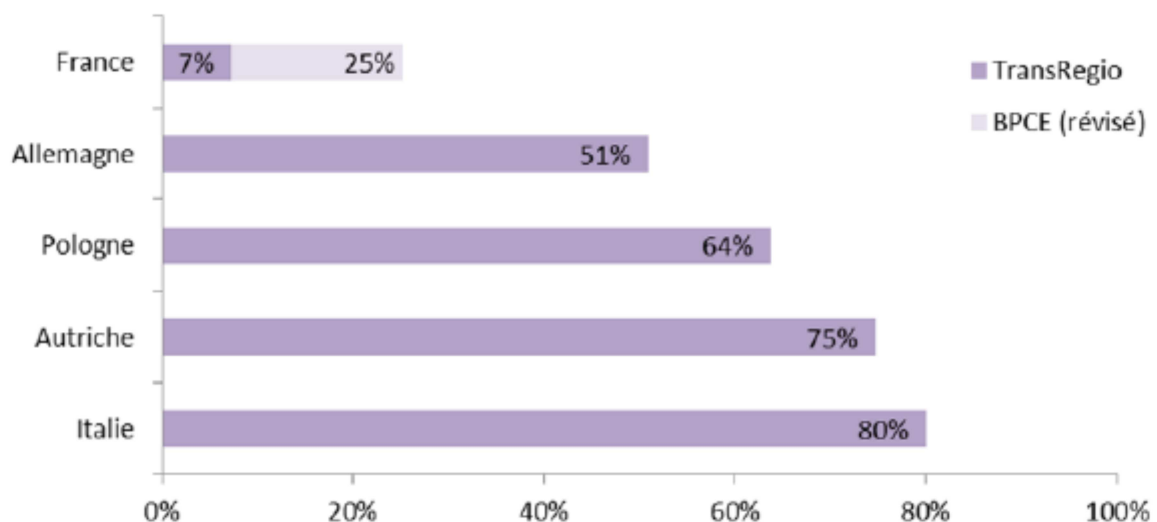


**Tableau 3 : Les cessions-transmissions et les principaux événements des PME et ETI par taille d'entreprise en 2013.**

TYPED'ÉVÈNEMENT	10-19 salariés	20-49 salariés	50-99 salariés	100-249 salariés	250 salariés et plus	Total	Taux
Disparition non judiciaire	1 394	512	123	57	28	2 114	1,0 %
Disparition judiciaire	2 687	952	177	80	22	3 918	1,9 %
<b>Cessions (1)</b>	<b>4 081</b>	<b>1 464</b>	<b>300</b>	<b>137</b>	<b>50</b>	<b>6 032</b>	<b>2,9 %</b>
<i>Taux de variation entre 2012 et 2013</i>	<i>-2,4 %</i>	<i>-5,4 %</i>	<i>-1,3 %</i>	<i>-15,4 %</i>	<i>-13,7 %</i>	<i>-3,5 %</i>	<i>-</i>
Cession (Infolégale et Corpfm)	2 966	1 791	591	469	398	6 215	3,0 %
Cession de holding (Insee et Corpfm)	133	131	67	72	92	496	0,2 %
Changement d'actionnaire principal du holding	155	137	54	64	81	490	0,2 %
Changement d'actionnaire principal	1 242	889	380	305	208	3 026	1,5 %
Transmission intrafamiliale avérée	187	192	53	30	17	479	0,2 %
Changement de dirigeant-actionnaire confirmé	180	155	42	32	12	421	0,2 %
<b>Sous-total : cessions</b>	<b>4 863</b>	<b>3 295</b>	<b>1 188</b>	<b>972</b>	<b>808</b>	<b>11 127</b>	<b>5,3 %</b>
<i>Taux de variation entre 2012 et 2013</i>	<i>4,5 %</i>	<i>3,5 %</i>	<i>-1,8 %</i>	<i>-0,9 %</i>	<i>-4,4 %</i>	<i>2,3 %</i>	<i>-</i>
Changement de dirigeant intrafamilial	1 365	605	125	85	38	2 218	1,0 %
Changement de dirigeant-actionnaire	2 088	723	131	46	14	3 002	1,4 %
<b>Cessions-transmissions (2)</b>	<b>8 317</b>	<b>4 623</b>	<b>1 444</b>	<b>1 104</b>	<b>861</b>	<b>16 348</b>	<b>7,7 %</b>
<i>Taux de variation entre 2012 et 2013</i>	<i>12,3 %</i>	<i>7,1 %</i>	<i>1,0 %</i>	<i>-0,2 %</i>	<i>-2,1 %</i>	<i>8,0 %</i>	<i>-</i>
<b>Autre changement de gouvernance (3)</b>	<b>3 712</b>	<b>2 887</b>	<b>1 374</b>	<b>1 144</b>	<b>893</b>	<b>10 009</b>	<b>4,7 %</b>
<b>Aucun événement de cession ou de disparition (4)</b>	<b>108 641</b>	<b>48 661</b>	<b>11 438</b>	<b>6 741</b>	<b>3 079</b>	<b>178 559</b>	<b>84,6 %</b>
<b>Ensemble des PME/ETI (1)+(2)+(3)+(4)</b>	<b>124 750</b>	<b>57 636</b>	<b>14 555</b>	<b>9 125</b>	<b>4 882</b>	<b>210 948</b>	<b>100%</b>
<i>Taux de cession (1<sup>er</sup> niveau)</i>	<i>3,9 %</i>	<i>5,7 %</i>	<i>8,2 %</i>	<i>10,7 %</i>	<i>16,6 %</i>	<i>5,3 %</i>	<i>-</i>
<i>Taux de cession-transmission (2<sup>e</sup> niveau)</i>	<i>6,7 %</i>	<i>8,0 %</i>	<i>9,9 %</i>	<i>12,1 %</i>	<i>17,6 %</i>	<i>7,7 %</i>	<i>-</i>

Source : données Experian pH, calculs et analyses BPCE 2015.

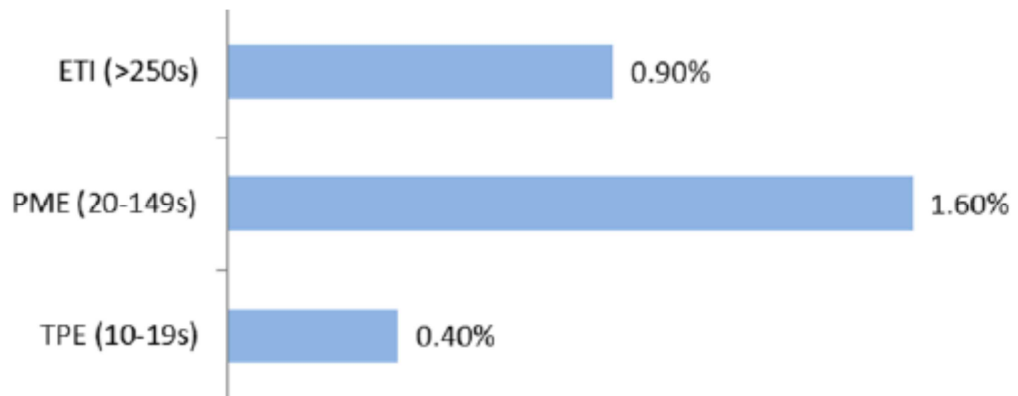
La France a un déficit en matière de reprises familiales par rapport à ses voisins européens (voir figure 4).

**Figure 4 : Comparaison des parts de transmission intrafamiliale entre principaux pays européens.**

Source : Baromètre CNCF A Epsilon/Rapport TransRegio 2006/BPCE L'observatoire (France).

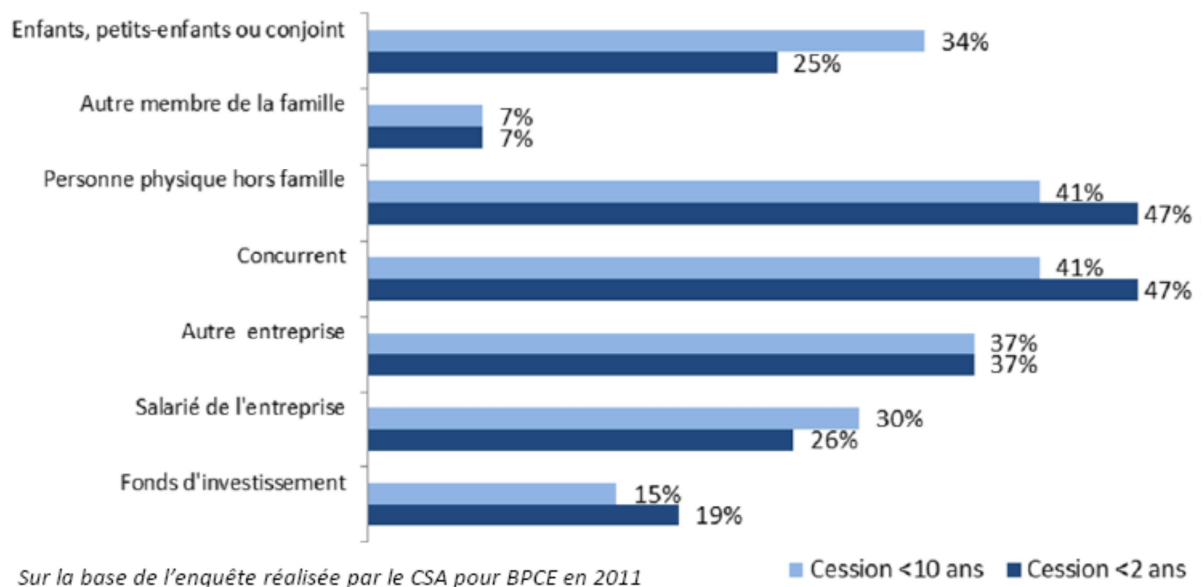
Les transmissions intrafamiliales jouent toutefois un rôle non négligeable dans la transmission des PME de 20 à 249 salariés (voir figure 5).

**Figure 5 : Taux de transmission intrafamiliale des entreprises françaises (en % du total des entreprises)**



Source : Baromètre CNCFA Epsilon/Rapport TransRegio 2006/BPCE L'observatoire (France).

**Figure 6 : Repreneurs envisagés par les dirigeants de PME de plus de 50 ans, anticipant une cession de leur entreprise dans les 2 / 10 ans (Plusieurs réponses possibles - Total > 100%)**



La part des transmissions intrafamiliales envisagées dans le baromètre CNCFA à long terme est faible (34%) même si les chefs d'entreprise envisagent davantage (50%) une transmission aux descendants directs lorsque la PME a été héritée ou lorsqu'un autre membre de la famille y occupe un poste opérationnel. On remarque également que plus l'échéance de la transmission se rapproche, plus l'option d'une transmission interne à l'entreprise se réduit (de 34% à 25% pour les transmissions intrafamiliales). A cet égard, il pourrait être intéressant de réfléchir à des mesures d'accompagnement des reprises internes (familiales ou salariales) d'entreprises. Dans cette même étude, il est expliqué et montré que la principale raison évoquée pour ne pas transmettre son entreprise au sein de la famille est liée à l'absence de repreneur potentiel dans la famille.

« Pourquoi cette question se pose-t-elle davantage en France que dans les autres pays Européens? » Cette étude apporte les éléments de réponse suivants :

1. « *Modèle culturel: le modèle français est plus individualiste, et la transmission intrafamiliale ne semble pas s'imposer comme un modèle de référence.* »
2. « *Formation: une moindre capacité à former les futurs chefs d'entreprises?* »
3. « *Fiscalité, en particulier la fiscalité du patrimoine. Ainsi, l'ISF pénalise les entreprises familiales en imposant à nombre de PME de distribuer des dividendes pour que les membres de la famille qui ne travaillent pas dans l'entreprise puissent régler leur ISF – réduisant ainsi la capacité d'investissement de l'entreprise.* »

Même si les cessions intrafamiliales ne sont pas nécessairement plus efficaces d'un point de vue économique que les cessions externes (à des tiers ou à des salariés), elles demeurent naturellement préférables aux disparitions du point de vue de l'emploi et de la valeur ajoutée.

**Tableau 4 : taux de survie et emploi moyen dans les entreprises reprises selon le type de repreneur (enquête Sine 2002, champ TPE).**

Type de repreneur	Répartition	Taux de survie					Emploi moyen dans les entreprises pérennes (en niveau, taux de croissance)		
		1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	n	n+5	(n+5)/n
Ensemble	100,0 %	0,98	0,90	0,80	0,70	0,62	2,53	3,19	25,8 %
Salarié	10,4 %	0,97	0,93	0,85	0,80	0,75	2,69	3,35	24,8 %
Famille	14,8 %	0,97	0,88	0,79	0,71	0,63	2,48	3,05	23,1 %
Autre	74,8 %	0,98	0,90	0,79	0,68	0,60	2,52	3,19	26,6 %

Source : Ferrero et de Loubens (2013).

L'étude de Ferrero et de Loubens (2013), qui se base sur les données de l'Insee (SINE 2002) et qui se fonde sur une étude économétrique extrêmement sérieuse portant sur une cohorte importante, présente plusieurs résultats intéressants. En particulier, elle indique, concernant les TPE, que les entreprises reprises familialement sont moins dynamiques, notamment au regard de l'évolution post-reprise de l'emploi.

A première vue (voir tableau 4), il semble que les transmissions familiales présentent un taux de survie à 5 ans plus faible que dans le cas d'une transmission à un salarié pour un effet sur l'emploi relativement indépendant de la nature de la reprise familiale ou autre.

En se fondant sur l'estimation d'un modèle de durée (voir tableau 5), les auteurs de l'étude montrent cependant que l'effet positif d'une reprise familiale sur la survie est établi. L'effet positif d'une reprise par les salariés est également établi, mais plus faible et moins significatif statistiquement (voir les lignes Type de repreneur dans le tableau 5). Par ailleurs, l'effet négatif d'une reprise familiale sur l'emploi à 5 ans est établi tandis que l'effet négatif d'une reprise par les salariés sur l'emploi à 5 ans n'est pas établi<sup>6</sup>. Indépendamment de la nature familiale ou non de la reprise, il semble également que la survie et l'emploi augmentent si le repreneur a déjà une expérience de reprise.

On remarque de plus que le niveau de formation du repreneur joue positivement sur la survie et sur l'emploi. Enfin, il existe un effet négatif établi sur la survie si le repreneur est chômeur de plus d'un an, mais pas d'effet négatif établi sur l'emploi. Globalement on voit donc que **le profil du repreneur est crucial**, tant du point de vue de **son lien familial ou non avec l'ancienne équipe dirigeante** que du point de vue de **ses compétences et de sa situation professionnelle antérieure**. Les variables financières semblent jouer de manière contre-intuitive : l'ACCRES (aide au chômeur créant ou reprenant une entreprise) joue de manière non-significative ou négative et les prêts à la création d'entreprise ou avances remboursables jouent négativement. Il est fort possible que l'ajout d'un grand nombre de variables de contrôle (point positif de l'étude) conduise également à des biais d'endogénéité notamment lorsque l'on ajoute certaines variables<sup>7</sup>. Il semble donc pertinent et nécessaire d'évaluer l'impact de mesures pouvant modifier ces dispositifs.

Concernant les reprises familiales, nous pouvons faire référence à l'étude du CAE (2015) et reprendre le passage suivant : « 4. Faut-il favoriser les transmissions familiales ?

<sup>6</sup> Ce résultat peut en première lecture sembler contradictoire avec les chiffres présentés dans le tableau 4. En fait, le modèle économétrique du tableau 5 introduit un grand nombre de variables de contrôles et ces dernières ne sont pas indépendantes (i.e. elles sont très liées entre elles), ce qui permet de mieux identifier les effets d'une variable spécifique puisque l'on élimine avec ceci de fait la part liée à d'autres critères. En revanche, ces modèles possèdent des limites liées à l'endogénéité des variables. Par exemple, pour illustrer ce propos, on acceptera facilement que si le repreneur est un salarié de l'entreprise, il n'était forcément pas au chômage au moment de la reprise.

<sup>7</sup> Cf. note ci-dessus.

**Il est tentant de penser qu'une cession intrafamiliale apporte davantage de garanties de pérennité de l'entreprise qu'une cession externe**, en raison de la présence éventuelle du fondateur aux côtés du nouveau dirigeant, de la connaissance que ce dernier a acquise de l'entreprise et de son environnement avant d'en prendre les rênes ou bien tout simplement de son attachement à l'entreprise familiale. **Pourtant, Haddadj et d'Andria (1998) ne trouvent pas de différence de réorientation stratégique selon que la transmission est interne ou externe.** Quant à la qualité de la gestion, une ancienne étude canadienne (Lentz B.F. et D.N. Laband (1990)) favorable à la transmission familiale a été critiquée pour ses nombreux biais, notamment le fait qu'un dirigeant est davantage incité à céder son entreprise à son descendant si celle-ci est en bonne santé et à la céder à un repreneur externe si ce n'est pas le cas. **Les études empiriques plus récentes ne plaident pas en faveur des transmissions familiales (Perez-Gonzalez, 2006).** Pour corriger le biais d'endogénéité, **Bennedsen et al. (2007) ont tenté d'instrumenter la succession familiale par le sexe du premier enfant et ont trouvé des résultats encore plus défavorables à la transmission familiale.** Bach (2009) trouve également des résultats négatifs avec 10 points de rentabilité en moins pour les entreprises de moins de 50 salariés reprises par un membre de la famille, et une probabilité de faillite deux fois plus élevée pour les entreprises de plus de 50 salariés. Bloom et al. (2015) testent le lien entre une évaluation par enquête en 18 points de la qualité du management d'entreprise et son statut de familiale ou non. Ils trouvent également un effet négatif du fait que le dirigeant soit un descendant. »

**Les études économétriques citées montrent que, malgré les tentatives de correction de biais d'endogénéité, les reprises familiales ne peuvent être présentées comme étant plus efficaces économiquement.**

**Tableau 5 : estimation des équations de durée de vie (T)<sup>8</sup> et d'emploi (L)<sup>9</sup>.**

	<i>log (T)</i>	<i>log (T)</i>	$\frac{\Delta L}{L}$	$\frac{\Delta L}{L}$
Constante	3,484*** (0,115)	3,577*** (0,109)	0,263*** (0,055)	0,227*** (0,052)
<i>Type de repreneur</i>				
Salarié	0,114* (0,065)	0,192*** (0,063)	-0,023 (0,022)	-0,020 (0,021)
Familial	0,168** (0,070)	0,220*** (0,069)	-0,055*** (0,021)	-0,069*** (0,020)
Autre	0,000 (n.d.)	0,000 (n.d.)	0,000 (n.d.)	0,000 (n.d.)
<i>Expérience du repreneur</i>				
Expérience de 3 ans ou plus dans l'activité de l'entreprise reprise	0,067* (0,037)	–	0,069*** (0,016)	–
Expérience professionnelle dans une TPE principalement	0,128*** (0,036)	–	-0,029* (0,015)	–
Expérience de la création ou de la reprise d'entreprise	-0,088* (0,040)	–	0,034* (0,018)	–
<i>Situation du repreneur immédiatement avant la reprise</i>				
Au chômage depuis un an ou plus ou sans activité	-0,087* (0,045)	–	-0,019 (0,020)	–
Au chômage depuis moins d'un an	-0,026 (0,054)	–	-0,009 (0,022)	–
En activité	0,000 (n.d.)	–	0,000 (n.d.)	–
<i>Niveau de formation du repreneur</i>				
BAC+4 et plus	0,144* (0,086)	–	0,204*** (0,032)	–
BAC à BAC+3	0,043 (0,049)	–	0,011 (0,022)	–
BAC technique ou professionnel	0,039 (0,061)	–	-0,067*** (0,024)	–
CAP / BEP	0,070 (0,045)	–	-0,040* (0,018)	–
Aucun diplôme / brevet	0,000 (n.d.)	–	0,000 (n.d.)	–
<i>Aides publiques au projet de reprise</i>				
ACCRE ou aides et exonérations locales	-0,10 (0,052)	-0,036 (0,047)	-0,030 (0,021)	-0,043** (0,018)
Avance remboursable EDEN ou prêt à la création d'entreprise (PCE)	-0,208*** (0,080)	-0,201*** (0,079)	-0,101*** (0,028)	-0,117*** (0,028)
Aucune aide publique	0,000 (n.d.)	0,000 (n.d.)	0,000 (n.d.)	0,000 (n.d.)
<i>Caractéristiques de l'entreprise reprise au démarrage</i>				
Emploi total (en log)	0,103*** (0,028)	0,097*** (0,028)	-0,350*** (0,012)	-0,326*** (0,012)
Entreprise artisanale	0,115*** (0,040)	0,139*** (0,040)	0,100** (0,016)	0,078* (0,015)
Nombre de clients > 10	0,358*** (0,063)	0,347*** (0,063)	0,037 (0,030)	0,043 (0,031)
Clientèle du secteur public principalement	-0,202* (0,118)	-0,201* (0,118)	0,129** (0,050)	0,154*** (0,050)
Clientèle d'origine nationale et internationale principalement	0,125* (0,051)	0,111** (0,051)	0,003 (0,023)	0,002 (0,023)
Lien à un réseau d'enseigne par franchise ou coopérative	0,182*** (0,063)	0,185*** (0,063)	0,081*** (0,027)	0,075*** (0,027)
Travaux de sous-traitance comme principale source de chiffre d'affaires	-0,146 (0,106)	-0,160 (0,107)	0,032 (0,060)	0,038 (0,060)
Personne morale			0,200*** (0,016)	0,193*** (0,015)
Personne physique			0,000 (n.d.)	0,000 (n.d.)
<i>Autres variables de contrôle</i>				
Sexe	oui***	oui***	oui***	oui***
Nationalité	oui***	oui***	oui***	oui***
Tranche d'âge	oui***	oui***	oui***	oui***
Région d'implantation	oui***	oui***	oui***	oui***
Secteur d'activité	oui***	oui***	oui***	oui***
Nombre d'observations	3381	3381	4956	4956

\* p&lt;0,10 ; \*\* p&lt;0,05 ; \*\*\* p&lt;0,01

Note : la variable « secteur d'activité » comporte trois modalités définies à partir de regroupements d'activités issues de la nomenclature spécifique à l'enquête Sine (NES16A) : 1- Industrie hors IAA, construction, transport, services aux entreprises ; 2- IAA, commerce et réparation ; 3- Activité immobilière, services aux particuliers, éducation, santé et action sociale. Les résultats ne sont pas qualitativement modifiés lorsque l'on introduit une indicatrice pour chacun des 9 secteurs de la nomenclature NES16A.

Source : Enquête Sine 2002, calculs DG Trésor.

<sup>8</sup> La durée de vie est en fait modélisée par son logarithme log(T). 2 modèles sont proposés pour voir l'impact des variables instrumentales relatives au repreneur (expérience, situation professionnelle et niveau de formation) par rapport à un modèle ne comprenant pas ces variables. Les chiffres entre parenthèses dans le tableau correspondent aux écarts-types des coefficients estimés. C'est notamment grâce à eux que sont déterminés les étoiles (\*) de significativité des coefficients.

<sup>9</sup> L'emploi est modélisé par sa variation relative (taux de croissance). Ici encore 2 modèles permettent de mesurer l'impact sur les autres critères des caractéristiques du repreneur.

Par ailleurs, si l'on se réfère à l'étude publiée par la BPCE (L'observatoire), celle-ci semble indiquer que sur les cessions réalisées en 2010, le taux de survie à 3 ans est plus élevé pour les cessions familiales que pour les autres types de transmission. Il y est notamment fait mention d'un taux de survie de 100% pour les ETI transmises familialement au cours de l'année 2010.

Cependant, comme cette étude le mentionne directement, il ne s'agit que d'une statistique empirique et non économétrique (c'est-à-dire tenant compte des autres effets) et l'absence de chiffres détaillés sur ces statistiques (notamment combien de cessions ont été prises en compte dans ces statistiques) ne permet pas de conclure que la transmission familiale est plus efficace pour la survie des entreprises. Les mêmes réserves s'appliquent concernant l'impact sur la croissance des effectifs. D'ailleurs, sur ce point, la BPCE a publié les résultats et la méthodologie d'une analyse économétrique

([http://www.observatoire.bpce.fr/resources/complement\\_pdf\\_pour\\_partie\\_3\\_methode\\_et\\_methode\\_vd\\_ef.pdf](http://www.observatoire.bpce.fr/resources/complement_pdf_pour_partie_3_methode_et_methode_vd_ef.pdf)) visant à modéliser dynamiquement la croissance des entreprises. On y observe (tableau I de l'étude) que la variable liée au caractère familial de l'entreprise ne joue pas significativement sur la croissance, à l'exclusion des petites entreprises.

Concernant maintenant la reprise salariale, elle reste, d'après le baromètre CNCFA, en 2013, **une opération rare mais également mal mesurée**. Les résultats mis en évidence par le baromètre illustrent bien ce problème de mesure :

- 1- «*Sur les bases professionnelles telles que CorpfinaDeals, on ne retrouve sous le label "Employee Buyout", sur les 11 premiers mois de 2013, que 6 opérations en Europe (vs. 4.750 opérations de M&A).* »
- 2- «*La CECOP - CICOPA Europe (European Confederation of Cooperatives in Industries and Services) a recensé 150 opérations en Europe en 2012, dont la moitié en Espagne.* »
- 3- «*La Confédération Générale des Scop (CG Scop), à partir des données démographiques de sa base de données au 31 décembre 2012, a recensé en France : 76 opérations en 2010, 52 en 2011, 37 en 2012 (dont 25 d'entreprises saines et 12 en difficulté).* »

Cependant, lorsque l'on remarque l'évolution des sociétés coopératives et participatives (Scop), on note des changements notables sur la période récente. D'après le site concernant les chiffres clés des Scop (<http://www.les-scop.coop/sites/fr/les-chiffres-cles/>), en 2015, les Scop et les sociétés coopératives d'intérêt collectifs (Scic) affichent une progression en termes de créations d'entreprises avec 319 nouvelles coopératives pour un total de 2 855 entreprises, en progression de 6 % en un an. Elles emploient près de 51 500 salariés (+2 %) et génèrent 4,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires (+3 %). Avec une progression de 6 % en 2015, le rythme des créations de Scop et de Scic est relativement plus soutenu que celui des sociétés françaises qui a été de 4 % dans la même période (INSEE Première N°1583). Il semble enfin que les créations ex nihilo représentent 68 % des Scop créées en 2015 et qu'il y ait eu 49 transmissions en Scop et Scic en 2015, soit 15% des nouvelles coopératives.

### 3.3. Les reprises pourraient-elles être plus élevées ?

Selon un document de la porte-parole du gouvernement du 25 juillet 2013 : «En 2011, 2.383 PME de 10 à 49 salariés ont fermé faute de repreneurs, représentant 37 000 salariés». Ce chiffre est tiré de l'étude BPCE de décembre 2012, mais il s'agit en réalité du total des « morts naturelles » d'entreprises, c'est-à-dire par disparition pure et simple sans procédure judiciaire préalable, et non du nombre de PME « ayant fermé faute de repreneurs ». Comme le souligne l'étude, la plupart de ces entreprises se sont éteintes pour des « raisons objectives » (accident, situation financière dégradée, produit obsolète, activité reposant principalement sur le dirigeant) et non par l'absence de repreneur. **Il faut donc rester particulièrement prudent avant de conclure que l'ensemble de ces entreprises et de ces emplois auraient pu être sauvés.**

**Le plus raisonnable** semble donc de considérer que l'ensemble des cessions potentiellement affectées par les mesures envisagées se répartissent de la manière suivante : 20 000 reprises externes, 13 500 reprises internes dont 25% par la famille et 75% par les salariés soit respectivement 3 375 et 10 125. En projetant les effectifs moyens, une approximation du nombre d'emplois concernés donne 260 000 emplois pour les reprises externes, 43 875 pour les reprises familiales et 131 625 emplois pour les reprises par les salariés. Au total, près de 435 500 emplois sont potentiellement concernés, ce qui représente environ 2% de l'emploi salarié total en France (23,846 millions d'emplois au 31 décembre 2014). C'est donc un enjeu majeur que d'accompagner ces reprises et de favoriser leur réussite.

### 3.4. Reprise versus création d'entreprise

Les reprises sont-elles plus ou moins viables (du point de vue de leur pérennité) et créatrices d'emplois que les créations ? Il semble établi que les créations d'entreprises créent en moyenne plus d'emplois que les reprises d'entreprises (voir Note du CAE, 2015).

Il faut cependant noter que, récemment, l'impact des créations d'entreprises sur l'emploi est apparu relativement faible. D'après une étude de janvier 2016 de l'Insee, seules 4% des entreprises créées en 2015 sont employeuses, c'est-à-dire que seules 4% d'entre elles ont démarré avec au moins un salarié. La proportion d'entreprises qui embauchent à leur création est de 8% et diminue depuis quelques années puisqu'elle était de 10% en 2014 et 2013 contre 12% en 2012.

Par ailleurs, les entreprises créées embauchent de moins en moins au cours du temps. Ainsi, en 2012, les entreprises (avec au moins un salarié) démarraient en moyenne avec 2,9 salariés, puis avec 2,7 salariés en 2014 et avec 2,5 salariés en 2015. Une seconde étude de l'Insee montre que plus de la moitié des créations d'entreprises (hors autoentrepreneurs) se produit avec un financement inférieur à 8000 euros, et moins de 7% avec plus de 160 000 euros. 65% des créateurs n'ont aucune source de financement en dehors de leurs ressources personnelles ou familiales et, parmi les 35% de créateurs qui mobilisent des ressources extérieures, 82% empruntent auprès d'établissements bancaires.

Ces chiffres récents mettent en perspective l'importance potentielle de certaines mesures de politique économique permettant d'aider à la création d'entreprises tout en suggérant que la question du financement doit également être posée pour les reprises d'entreprises. Ces éléments motivent fortement l'intérêt de certaines des mesures évaluées dans la suite de ce document.



## 4. Etude d'impact

### 4.1. Introduction

A l'aide des différentes sources de données jugées pertinentes, cette partie s'attache à mesurer l'impact de quatre mesures pouvant favoriser la transmission/reprise des entreprises soit par la famille, soit par des personnes au chômage, soit en facilitant le crédit vendeur ou enfin par des salariés. Les mesures sont donc par nature différentes et concernent des individus différents. Les résultats qui peuvent être obtenus ne mesurent pas l'efficacité d'une mesure par rapport à une autre mais l'efficacité d'une mesure prise en tant que telle. Le point commun dans l'évaluation de ces mesures réside dans la convergence des estimations du nombre des reprises/transmissions d'entreprises dans les différentes sources de données utilisées.

Les mesures examinées sont les suivantes :

- Modifier les proportions dans l'exonération de droits de mutation à titre gratuit dans le cas des reprises familiales avec le passage de l'abattement Dutreil de 75% à 90% ou 100%.
- Envisager le déblocage anticipé de l'aide à la reprise ou à la création d'entreprise (ARCE) des demandeurs d'emploi accompagnés.
- Développer le crédit vendeur en échelonnant le paiement des impôts sur les plus-values de cessions de TPE
- Alléger la fiscalité pour les donations partielles de cédants à des salariés de l'entreprise ou à des tiers repreneurs personnes physiques.

### 4.2. Modification des proportions dans l'exonération de droits de mutation à titre gratuit dans le cas des reprises familiales : l'abattement Dutreil passerait de 75% à 90% ou de 75% à 100%.

#### Objectif

<b>Objectif : faciliter les transmissions familiales.</b>
---

#### Contexte

Le « Pacte Dutreil » est « un régime de faveur permettant une exonération partielle de l'assiette des droits d'enregistrement (75 %) lors d'une transmission à titre gratuit (donation ou décès) de titres sociaux.

*La transmission doit porter sur des titres d'une société ayant une activité commerciale, artisanale, agricole, libérale ou industrielle. L'activité financière des sociétés holdings les exclut normalement du champ d'application de l'exonération partielle. Toutefois, toutes autres conditions remplies, les sociétés holdings animatrices sont admises au bénéfice de l'exonération partielle. »<sup>10</sup>*

Les droits de mutation ou donation peuvent représenter jusqu'à 45 % de la valeur des titres en fonction de la valeur de l'entreprise. Le Pacte Dutreil mis en place en 2003 permet de bénéficier

<sup>10</sup> Source Réseau JURIS DEFIL : [http://www.jurisdefil.com/upload/fichiers/publications/PLAQUETTE\\_PACTE\\_DUTREIL.pdf](http://www.jurisdefil.com/upload/fichiers/publications/PLAQUETTE_PACTE_DUTREIL.pdf)

d'un abattement de 75 % sur l'assiette des droits de succession ou de donation et donc de réduire considérablement l'impôt à payer sous certaines conditions à respecter<sup>11</sup>.

## Effets

On peut d'ores et déjà rappeler qu'une exonération des droits de mutation à titre gratuit de 75% réduit considérablement les droits de mutation applicables. **L'économie réalisée sur les droits de mutation est très nettement supérieure à 75% du montant des droits.**

Prenons l'exemple de la transmission familiale d'une entreprise de taille moyenne, dont la valeur est estimée à 6 millions d'euros, entre trois enfants. Sans le pacte Dutreil à 75%, pour une transmission en pleine propriété, l'assiette s'élève à 2 millions par enfant (imaginons qu'en raison de donations antérieures, l'abattement de 100 000€ ne s'applique pas). Dans cette configuration, les droits de mutation devraient normalement s'élever à 662 000€ par enfant soit environ 33% de l'assiette. En cas de Pacte Dutreil, l'exonération de 75% réduit l'assiette de manière importante (passant de 2 millions à 500 000€), ce qui produit une réduction des droits plus que proportionnelle **compte tenu de la progressivité du barème**<sup>12</sup> : les droits à acquitter passent à 98 000€ soit 5% de l'assiette avant abattement Dutreil. **L'impôt à acquitter diminue donc de près de 85%.**

Si d'aventure l'exonération atteignait 90% de la valeur de l'entreprise, la base taxable par enfant passerait à 200 000€ et l'impôt s'élèverait à 38 000€ soit moins de 2% de la base taxable avant abattement. **En valeur absolue, cela représente une réduction d'impôt assez modeste au regard de la valeur totale de la succession, qui ne paraît pas de nature à modifier les décisions de transmission** (au contraire de l'abattement Dutreil de 75% comparé à l'absence d'abattement). Si maintenant l'exonération passait à 100%, l'impôt deviendrait nul, ce qui représenterait une économie importante pour les bénéficiaires.

**Si nous prenons maintenant l'exemple d'une transmission d'une ETI dont la valeur serait de 100 millions d'euros, également transmise à 3 enfants, et sous les mêmes hypothèses, la fiscalité en cas de pacte Dutreil serait par enfant de 3,51 millions d'euros, et passerait à 1,26 million d'euros si l'abattement passait à 90%. Dans une telle cession, la fiscalité passerait donc pour chaque enfant d'environ 11% de la valeur transmise à 4% de celle-ci en cas de passage à 90% de l'abattement (et bien évidemment à 0 en cas d'exonération totale).**

Le coût d'une telle mesure (passage de 75% à 90%) nécessite d'évaluer le nombre de cessions familiales concernées chaque année et leur valorisation.

L'identification des cessions intrafamiliales reste également extrêmement compliquée. Il existe des transmissions partielles (donations), sans prise de contrôle d'autres membres de la famille, des changements familiaux de dirigeants sans modification substantielle dans la structure de l'actionariat, et cet ensemble de situations rend compliquée l'identification de ces transmissions (comme l'indique par ailleurs l'Observatoire BPCE).

Par ailleurs, nous n'avons de données ni sur le nombre de bénéficiaires des transmissions (et sommes réduits à faire une hypothèse sur le nombre moyen de bénéficiaires, les droits de mutation s'appliquant de manière individuelle et non sur le montant total de la transaction), ni sur les montants concernés.

<sup>11</sup> En particulier sur la durée de détention des titres.

<sup>12</sup> Le barème se trouve à l'adresse suivante : <http://www.fiscalonline.com/Bareme-des-droits-de-succession-et.html>.

L'estimation du coût d'une telle mesure (passage de 75% à 90%) nécessite d'évaluer le nombre de cessions familiales concernées chaque année. A partir des chiffres proposés dans le tableau 3 (Observatoire BPCE pour 2013), on évalue à 55 le nombre de transmissions familiales d'ETI, 2 642 le nombre de transmissions de PME (>10 salariés) et à 8 750 TPE<sup>13</sup>. Dans un scénario plus étroit, si l'on se concentre uniquement sur les cessions avérées, les chiffres de l'Observatoire BPCE pour 2013 suggèrent plutôt 17 transmissions intrafamiliales avérées d'ETI et 462 cessions de PME. Nous évaluons le coût de ces deux scénarios (large et étroit).

Pour le calcul des recettes fiscales perdues en appliquant la mesure, nous avons besoin d'une évaluation du montant moyen des cessions familiales. Il aurait été tentant d'utiliser les montants moyens de transaction observés par le BODACC et repris dans le tableau I mais, comme ces montants ne sont pas détaillés par taille d'entreprise vendue mais par taille d'entreprise acheteuse, cette analyse conduirait à une forte sous-estimation du montant des cessions<sup>14</sup>.

Pour estimer de manière plus fiable les valeurs de cession potentielles des entreprises, nous proposons donc d'utiliser une méthode de calcul alternative pour les montants des transmissions. À partir des données INSEE, nous calculons pour chaque type d'entreprise le chiffre d'affaires (CA) moyen et l'Excédent brut d'exploitation (EBE) moyen, et utilisons les ratios employés par les évaluateurs d'entreprises<sup>15</sup> (40% du CA ou 5 fois l'EBE). Nous obtenons un coût fiscal nettement supérieur, même s'il peut être considéré comme une borne haute, compte tenu des réserves évoquées ci-dessus. Les tableaux présentant ces calculs se trouvent en annexe. Nous proposons donc deux évaluations, l'une reposant sur le chiffre d'affaires, l'autre sur l'EBE.

Pour le chiffre d'affaires moyen, nous partons des données INSEE de 2012 et obtenons un CA moyen de 159 828€ pour les TPE, de 5 902 290€ pour les PME et de 205 510 907€ pour les ETI. Si l'on se base sur la moyenne du prix des cessions en rapport au chiffre d'affaire, un ratio de 40% semble prévaloir et être une borne prudentielle. En appliquant ce ratio nous obtenons les valeurs de cession suivantes :

- 63 931 € pour les TPE
- 2 360 916 € pour les PME
- 82 204 363 € pour les ETI

En supposant que les transmissions concernent environ 1,5 membre de la famille (puisque le calcul des droits se fait par membre), on peut donc chiffrer le coût de la mesure. **Pour le scénario large et par la méthode du chiffre d'affaires, nous obtenons un coût fiscal total de 332 millions d'euros pour un passage de 75% à 90%, et de 535 millions d'euros pour un passage de 75% à 100%.** Pour le scénario étroit, qui fait baisser le nombre de transmissions d'ETI et de PME de manière assez forte, **le coût fiscal total serait de 89 millions d'euros pour un passage de 75% à 90%, et de 142 millions d'euros pour un passage de 75% à 100%.**

En se fondant sur la valeur ajoutée hors taxes et en supposant que l'EBE représente environ 30% de la VA HT<sup>16</sup>, nous obtenons un EBE de 18 881€ pour les TPE, de 519 257€ pour les PME et de 14 006 889€ pour les ETI. En se référant aux pratiques des évaluateurs d'entreprises, une valorisation à 5 fois l'EBE est relativement courante<sup>17</sup>. **En appliquant cette méthode de calcul, les**

<sup>13</sup> Les chiffres exacts sont inconnus mais on considère que les reprises intrafamiliales représentent environ 25% du nombre total de cessions de TPE.

<sup>14</sup> Si l'exonération passait de 75% à 90%, le coût fiscal moyen ainsi calculé serait de 73 000€ par ETI transmise, de 6 500€ par PME et 3 100€ par TPE, soit un coût fiscal total de 48,3 millions d'euros. Et en cas de passage à 100% d'exonération, le coût fiscal total passerait à 61,3 millions d'euros, soit un coût fiscal additionnel de 13 millions d'euros.

<sup>15</sup> Voir par exemple des méthodes proposées à l'adresse suivante : <http://www.ic-commerce.com/guide-reprise/evaluer/methodes-devaluation.html#.WMFkhBqF6Wh>

<sup>16</sup> Estimation majorante des ratios observés, cf. [https://www.banque-france.fr/fileadmin/user\\_upload/banque\\_de\\_france/publications/Bulletin-de%20la-Banque-de-France/Bulletin-203-Article-5-Entreprises-en-France-2014.pdf](https://www.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/banque_de_france/publications/Bulletin-de%20la-Banque-de-France/Bulletin-203-Article-5-Entreprises-en-France-2014.pdf)

<sup>17</sup> Ceci conduit aux valeurs de cessions suivantes :

**coûts fiscaux seraient de 320 millions d'euros (de 75% à 90%) et de 512 millions d'euros (de 75% à 100%) pour le scénario large, et de 87 millions d'euros (de 75% à 90%) et de 136 millions d'euros (de 75% à 100%) pour le scénario étroit.**

Au final, le coût fiscal de cette mesure doit être interprété de manière prudente. L'hypothèse faite sur le nombre d'enfants par transmission est arbitraire (si les transmissions se font entre de plus nombreux membres, le coût fiscal diminue), les prix de cessions intrafamiliales pourraient être un peu moins élevés que les prix de marché (même si la loi interdit les sous-évaluations de plus de 10% à 15%), les cessions peuvent être partielles, notamment dans le cas des grosses PME ou des ETI. Les chiffres avancés sont donc des fourchettes hautes.

Pour compléter l'analyse, on peut se demander si une transmission familiale favorise l'activité, la survie ou l'emploi des entreprises par rapport aux autres transmissions. A cet effet, un simple examen des chiffres présentés par la BPCE dans son étude (cf. description de l'étude BPCE en page 19 du présent rapport) sur les transmissions laisse penser qu'une transmission familiale est plus pérenne et plus génératrice d'emplois qu'une autre transmission. Cependant, les études économétriques sur le sujet (y compris celle de la BPCE, cf. page 19) ne permettent pas de conclure à un effet positif de la reprise familiale sur la survie des entreprises.

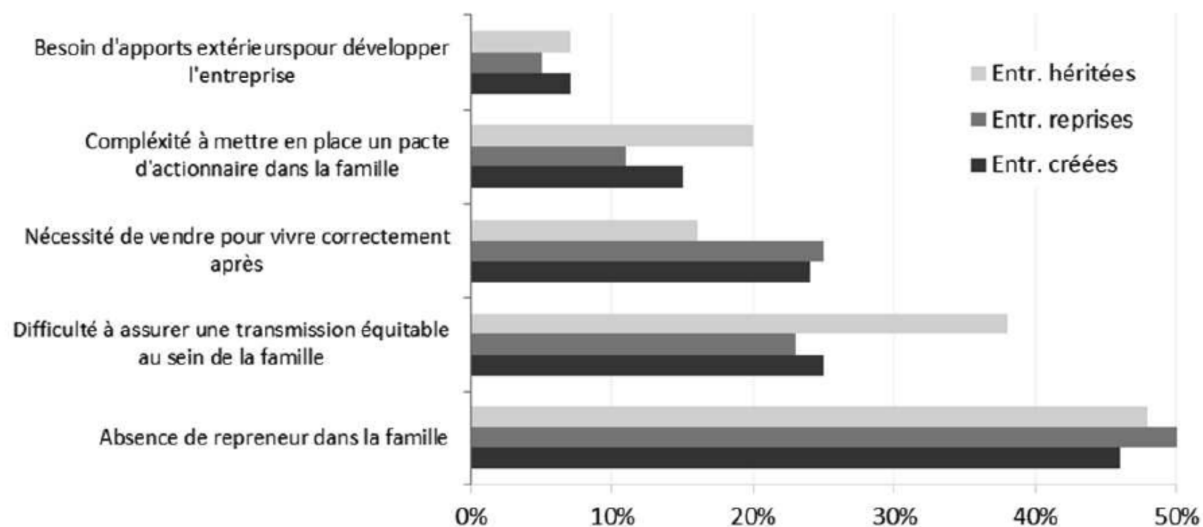
Il a même été montré dans la littérature (voir, par exemple Ferrero et de Loubens (2013) pour la France ou encore Haddadj et d'Andria (1998), Pérez-Gonzalez (2006), Bennedsen, Nielsen, Pérez-Gonzalez et Olfenzon (2007) et Bach (2009)) que les transmissions familiales ne sont pas nécessairement plus efficaces en termes de survie ou en termes d'emploi que les transmissions à des tiers (salariés ou externes). Certains proposent même une uniformisation du traitement fiscal des transmissions à la lumière de cet argument<sup>18</sup>. Passer l'abattement Dutreil de 75% à 90% ne va donc pas dans le sens d'une neutralité entre les différents types de successions et nous ne disposons d'aucun argument établi et conforté par les données pour appuyer l'efficacité potentielle d'une telle mesure.

On peut finir en soulignant que le motif fiscal n'est pas le premier avancé par les dirigeants-actionnaires de plus de 50 ans parmi les freins à la transmission familiale de PME, selon l'étude proposée par le baromètre CNCFA 2013 (Figure 7).

- 
- 94 404 € pour le TPE
  - 2 596 283 € pour les PME
  - 70 034 443 € pour les ETI

<sup>18</sup> Voir notamment la note n°25 du Conseil d'Analyse Economique, « Faire prospérer les PME » en Octobre 2015.

**Figure 7 : Principales raisons pour les dirigeants de PME de plus de 50 ans de ne pas envisager une transmission au sein de leur famille (deux réponses possibles)**



Source: Baromètre CNCF A EPSILON / BPCE L'Observatoire Dec. 2012

### Conclusion

**En conclusion notre jugement est réservé concernant cette mesure, dont l'ampleur paraît faible au regard des exonérations déjà existantes, et dont l'efficacité économique reste limitée au regard du coût.**

## 4.3. Déblocage anticipé de l'aide à la reprise ou à la création d'entreprise (ARCE) des demandeurs d'emploi accompagnés.

### Objectif

**Favoriser la reprise par les demandeurs d'emploi.**

### Contexte

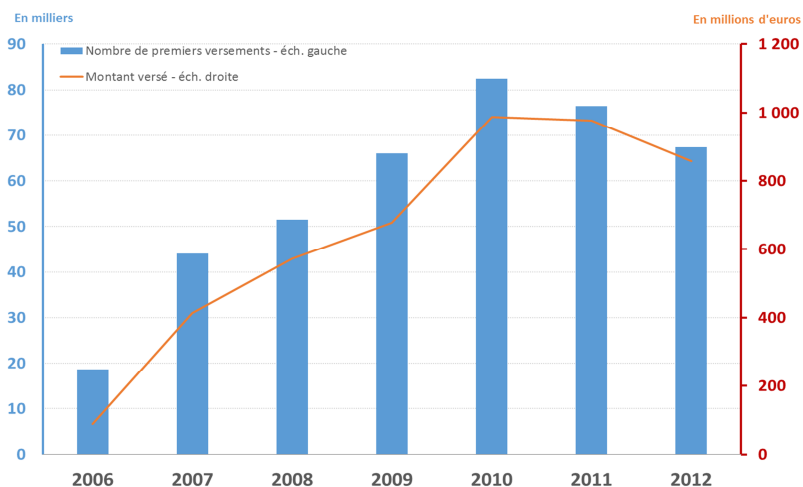
Pour les demandeurs d'emplois bénéficiant de l'ARE (aide au retour à l'emploi) et de l'ACCRE (aide au chômeur créant ou reprenant une entreprise), l'ARCE consiste en un versement en deux fois de 45% (la proportion a varié plusieurs fois, passant en avril 2015 de 50% à 45%) de la somme des allocations chômages restant dues.

Un premier versement de la moitié de l'aide (soit 25% des allocations restant dues) a lieu lorsque le bénéficiaire réunit les conditions et l'autre moitié est versée 6 mois après la création ou la reprise de l'entreprise. En cas d'échec, le bénéficiaire retrouve sa situation de chômeur indemnisé, l'indemnisation étant amputée des sommes versées au titre de l'ARCE. Le dispositif ACCRE définit les conditions à remplir et consiste de plus en un allègement de cotisations sociales de 100% portant sur la partie des rémunérations ne dépassant pas 1,2 SMIC annuel. Il s'applique pendant un an. L'aide à la création/reprise se complète par un accompagnement à la création/reprise et par une possibilité de prêt à conditions favorables (dispositif NACRE).<sup>19</sup>

<sup>19</sup> Les trois dispositifs concernent principalement les demandeurs d'emploi souhaitant créer une entreprise.

À titre d'information, la montée en puissance du dispositif ARCE est présentée dans la figure suivante. Les effectifs et montants versés sont cohérents avec les montants reportés plus loin concernant le montant du second versement.

**Figure 7 : effectifs et montants versés dans le cadre du dispositif ARCE.**



Source : Fichier national des allocataires (Unédic/pôle emploi), Données comptables Unédic.

La proposition évaluée vise à avancer (par rapport à la période de 6 mois) tout ou partie du versement de la 2<sup>e</sup> moitié des aides de l'ARCE en vue d'aider à financer la transaction de la reprise.

### Effets

Selon l'étude de l'Unedic en 2011, les bénéficiaires du dispositif ARCE sont 75% à considérer qu'ils ont reçu le deuxième versement de l'ARCE suffisamment tôt. Toujours selon cette étude, seulement 12% des bénéficiaires l'ont été pour reprendre une entreprise (contre 88% de créations). 96% des entrepreneurs ont reçu les deux versements d'un montant moyen de 6 500€ chacun. Le second versement représenterait donc 6 500€. La question est de savoir si l'avancement du second versement dans le temps serait de nature à lever d'éventuellement contraintes financières à la reprise.

Les repreneurs sont-ils contraints financièrement ? On est en droit de le penser puisque selon l'étude de l'UNEDIC, sans l'apport financier de l'ARCE :

- 21% des créateurs déclarent qu'ils n'auraient pas envisagé la création ou la reprise d'une entreprise,
- 15% n'auraient pas pu se lancer dans ce projet
- et 42% des bénéficiaires affirment qu'ils auraient créé leur entreprise avec plus de difficultés.

En revanche, sans l'apport financier de l'ARCE, 22% auraient de toute façon créé ou repris leur entreprise.

**L'Accre** consiste en une exonération totale ou partielle des charges sociales lors de la 1<sup>ère</sup> année de la création d'entreprise, avec la possibilité de prolonger de 24 mois supplémentaires pour les micro-entrepreneurs (dont les auto-entrepreneurs). Pour plus de détails, voir le site de l'AFE (ex APCE, <https://www.afecreation.fr/>).

**L'Arce** permet de bénéficier d'une aide financière sous forme de capital correspondant à 45% du montant du reliquat des allocations à la date de déclaration de l'activité. Pour plus de détails, voir la page consacrée à l'Arce sur le [site Pôle Emploi](#). Pour pouvoir bénéficier de l'Arce, le créateur / repreneur doit être bénéficiaire de l'Are et de l'Accre.

Le **Nacre** est un dispositif qui permet aux demandeurs d'emploi, aux allocataires de minima sociaux ou aux salariés repreneurs de leur entreprise, de bénéficier d'un accompagnement dans la durée. Cela démarre avant la création ou la reprise pour le montage et le financement du projet et se termine au bout de 3 ans. Des explications détaillées sont disponibles sur la [page officielle du site du ministère du travail](#). L'un des principaux attraits de ce dispositif est la possibilité d'obtenir un [prêt à taux zéro](#), dans la limite de 10.000 euros.

De plus, une étude de la DARES sur les bénéficiaires du dispositif NACRE (complémentaire à l'ARCE) montre que 88% des porteurs de projet ayant sollicité le prêt Nacre ont obtenu une réponse positive, mais que le taux d'obtention effectif tombe à 79% puisque le déblocage du prêt Nacre est conditionné à l'obtention d'un prêt complémentaire<sup>20</sup>.

Par ailleurs, dans 80% des cas, les bénéficiaires ont investi la totalité du premier versement de l'aide pour démarrer leur projet. Enfin, le montant nécessaire pour monter le projet, toujours selon cette étude, est majoritairement inférieur à 40 000€ (dans 81,7% des cas). Une avance de trésorerie de 6 500€ (en moyenne) serait donc de nature à aider de manière assez significative au démarrage du projet.

Une estimation du nombre de projets de reprise aidés, fondée sur ces chiffres de 2011, atteindrait 12% de 110 000 (source Etude Unedic 2011) soit 13 200 projets. Sachant que 95% des projets démarrent effectivement et que seuls 4% de ces projets effectivement mis en place ne touchent pas le second versement (par méconnaissance du dispositif ou de manière volontaire), ce dernier versement concernerait donc 12 040 projets. Son avancement serait donc de nature à aider à la reprise.

En se fondant sur l'étude du Trésor, le taux de survie moyen des reprises à 5 ans se situe à 62%, et l'emploi moyen à 5 ans est de 3,19 emplois ; on peut donc estimer l'effet de l'avancement du second versement de l'ARCE. Le fait de prendre en compte les TPE uniquement (comme c'est le cas de l'étude du Trésor) est pertinent puisque les montants considérés ne sont pas de nature à faire une différence pour les entreprises de plus de 10 salariés.

Notre hypothèse est que l'avancement du second versement est de nature à accroître la survie (mais pas nécessairement l'emploi moyen, là encore au regard du montant). L'hypothèse basse est que le taux de survie passe à 65%, l'hypothèse haute est que le taux de survie soit aligné sur les reprises par les salariés, à 75%. Dans le premier cas, le nombre de projets préservés (i.e. non détruits) serait de 361 TPE, représentant 1 152 emplois « créés » ou plutôt préservés à 5 ans<sup>21</sup>. Dans l'hypothèse haute, on obtiendrait plutôt 1 565 TPE, représentant 4 992 emplois à 5 ans<sup>22</sup>.

L'impact ne serait manifestement pas immédiat mais au bout de quelques années ; les estimations ci-dessus devraient correspondre aux emplois préservés annuellement, puisque toutes les cohortes bénéficieraient de cet avancement.

Ces chiffres restent particulièrement faibles mais ils doivent s'analyser au regard du coût quasi-nul de la mesure : il s'agit simplement d'une avance de trésorerie, qui, dans un contexte de taux d'intérêt bas, ne coûterait presque rien. L'avance de trésorerie représenterait 78 millions d'euros, les intérêts perdus sur 6 mois représentant à peine 0.5% de ce total soit un peu moins de 400 000€ **soit environ 80€ par an et par emploi préservé dans l'hypothèse haute et**

<sup>20</sup> Entre 2009 et 2014, le dispositif Nacre a bénéficié à 124 400 porteurs de projet pour 85 700 entreprises créées ou reprises ; mais 1/3 seulement sont allés jusqu'au bout du dispositif. Fin 2014, 32 400 porteurs de projet étaient accompagnés dans ce cadre, dont 18 700 nouveaux bénéficiaires (au plus haut, 28 700 en 2010) ; le nombre d'entrées s'est stabilisé à partir de 2011, mais le nombre de bénéficiaires est en chute, notamment en 2014. En 2014, les porteurs de projet sont des hommes (61 %) ; les 3/4 de ces porteurs ont entre 26 ans et 49 ans, 90% sont demandeurs d'emploi (dont 67% de courte durée) inscrits à Pôle emploi et ce en hausse au regard de 2009-2010 (80%); 69% occupaient avant un emploi d'ouvrier ou d'employé (dont 53% qualifiés) et 31% un emploi de cadre, chef d'entreprise ou profession intermédiaire : 15% sont bénéficiaires de minima sociaux et 4% résident dans une zone urbaine sensible. 52% font état d'au moins 10 000€ de capitaux pour assurer le démarrage, bien plus que les chômeurs créateurs et l'ensemble des créateurs (38%). 64% des porteurs de projet entrés dans le dispositif ont sollicité le prêt Nacre ; 88% d'entre eux ont reçu une réponse positive, mais le déblocage du prêt Nacre étant conditionné à l'obtention d'un prêt complémentaire, le taux d'obtention tombe à 79%. En six ans, le prêt Nacre a contribué à financer la création de 47 200 entreprises et la reprise de 9 300 pour un montant total de 312 millions d'euros alloués au financement de prêts Nacre. Le montant du prêt Nacre a été de 5 500€ en moyenne. *Source : « Le nouvel accompagnement pour la création et la reprise d'entreprise (nacre) : autour de 18 000 nouveaux projets accompagnés par an », Dares Analyses N°052, juillet 2015.*

<sup>21</sup>  $12040 \times (65-62)/100=361$  et  $361 \times 3.19=1152$ .

<sup>22</sup>  $12040 \times (75-62)/100=1565$  et  $1565 \times 3.19=4992$ .

**347€ par an et par emploi préservé dans l'hypothèse basse.** Enfin, on peut noter que seuls les effets directs de la mesure sont évalués : les effets indirects positifs d'une préservation de ces emplois sur le reste de l'économie sont négligés.

## Conclusions

**En conclusion, même si les effets potentiels d'une telle mesure sur l'emploi et la survie sont potentiellement faibles, le coût relatif de la mesure est si faible que la balance serait favorable. Par ailleurs nous ne voyons pas d'effets d'aubaine potentiels à cette mesure, puisqu'il s'agit d'avancer le second versement, qui aura lieu de toute façon.**

## 4.4. Développement du crédit vendeur en échelonnant le paiement des impôts sur les plus-values de cession de TPE

### Objectif

**Favoriser les reprises de TPE.**

### Contexte

Le principe du crédit-vendeur est de faire intervenir le cédant, qui accepte de ne percevoir au moment de la transmission qu'une partie du prix. La perception de l'autre partie du prix prend la forme du crédit-vendeur et dépend de la réussite de la reprise. Le crédit vendeur permet au repreneur d'échelonner dans le temps le paiement de son dû. Cette pratique est avantageuse pour l'acquéreur mais peut avoir des conséquences pour le cédant car celui-ci encourt le risque de ne pas être payé en totalité des sommes restant dues. Par ailleurs, le cédant est tenu d'acquitter en totalité l'impôt sur la plus-value de cession, au moment de la vente, alors qu'il n'en a encaissé qu'une partie.

### Effets

Echelonner le paiement des impôts sur les plus-values de cession des TPE peut donc permettre de limiter cet inconvénient. Pour les cessions conclues à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2016<sup>23</sup>, le cédant qui consent un crédit-vendeur est autorisé à régler l'impôt sur les plus-values de cession, au rythme des paiements programmés et effectués par le repreneur, et ce, sur une durée maximale de 5 ans. Ainsi, selon que le crédit vendeur court sur 1, 2, 3, 4 ou 5 ans, l'impôt sur les plus-values pour le vendeur est désormais étalé sur la même durée : l'échelonnement du paiement des impôts sur les plus-values encourage donc le recours au crédit-vendeur puisqu'il dilue l'impact financier sur le vendeur et sur l'acheteur d'autant. Toutefois, cette mesure est limitée à certaines cessions. En l'occurrence, celles qui portent sur des entreprises, fonds de commerce ou fonds artisanaux employant moins de dix salariés et dont le total de bilan ou le chiffre d'affaires n'excède pas 2 millions d'euros. On peut mesurer l'impact de cette mesure en calculant le nombre d'entreprises reprises ayant moins de 10 salariés et ayant un CA inférieur à 2 millions d'euros, potentiellement éligibles à ce dispositif.

Les statistiques indiquées dans le tableau 1 en page 9 issu de la base BODACC tendent à montrer que les TPE (moins de 10 salariés) représentent près de 86,5% des reprises. Partant du principe que les TPE ayant un chiffre d'affaire supérieur à 2 millions est très faible<sup>24</sup>, nous allons réduire très

<sup>23</sup>[https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do;jsessionid=8F697DEB4566FDEBFB41B73C72AE359A.tpdila16v\\_3?idSectionTA=LEGISCTA000032097203&cidTexte=LEGITEXT000006069577&dateTexte=2016092](https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do;jsessionid=8F697DEB4566FDEBFB41B73C72AE359A.tpdila16v_3?idSectionTA=LEGISCTA000032097203&cidTexte=LEGITEXT000006069577&dateTexte=2016092)

<sup>24</sup> Nous n'avons pas pu obtenir ce chiffre de manière fiable



faiblement le chiffre indiqué ci-dessus et considérer que 85% des reprises sont potentiellement éligibles au dispositif du crédit vendeur. Puisque toutes les reprises sont potentiellement concernées, nous prenons le total des transactions enregistrées par la base BODACC et partons du principe que 85% des 39 835 reprises peuvent bénéficier du crédit-vendeur soit 33 860 reprises.

Nous proposons ci-dessous plusieurs configurations : divers taux de recours au crédit vendeur (entre 10% et 100%) et diverses modalités d'échelonnement du crédit vendeur mis en place : échelonnement ou paiement également ou inégalement réparti sur cinq années .

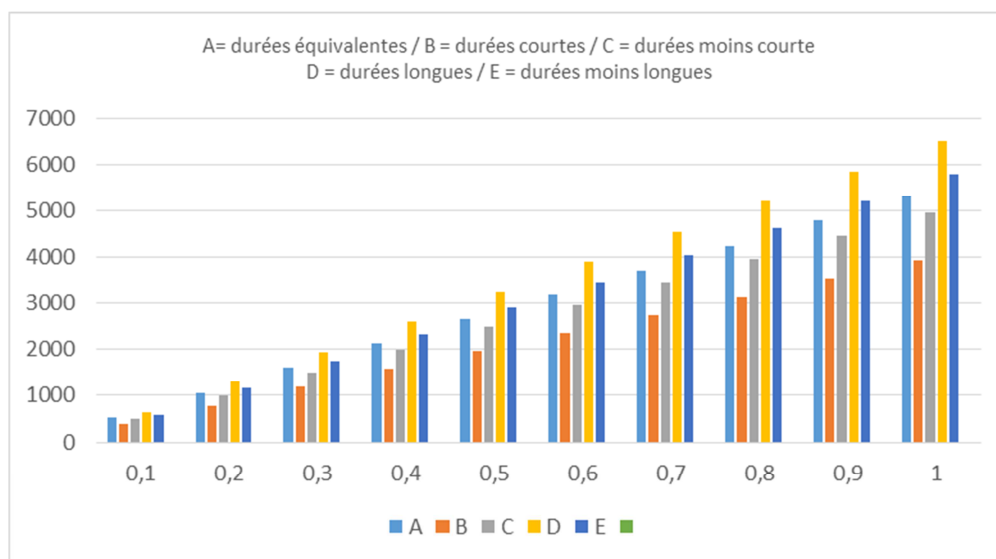
L'impact est mesuré en décalant les taux de survie moyens tels que reportés par l'étude du Trésor sur les TPE d'autant d'années que la durée choisie pour le crédit vendeur. Il s'agit d'une **hypothèse assez forte et relativement optimiste** puisque la survie d'une entreprise dépend de bien d'autres facteurs que le facteur financier mais nous pensons que cet optimisme peut être atténué par le fait de considérer des taux de recours plus bas. Nous proposons deux évaluations : le nombre d'entreprises préservées par le dispositif (voir figure 8) et le nombre d'emplois (voir figure 9).

De manière attendue, on voit que le crédit vendeur joue positivement : la survie tend généralement à augmenter grâce à ce dispositif (par hypothèse). Plus les durées sont longues, plus la survie est importante compte tenu de nos hypothèses.

Par ailleurs, plus les reprises ont recours au dispositif, plus les reprises pérennisées sont importantes. Les chiffres vont de quelques centaines d'entreprises préservées à plusieurs milliers selon le taux de recours et les durées envisagées.

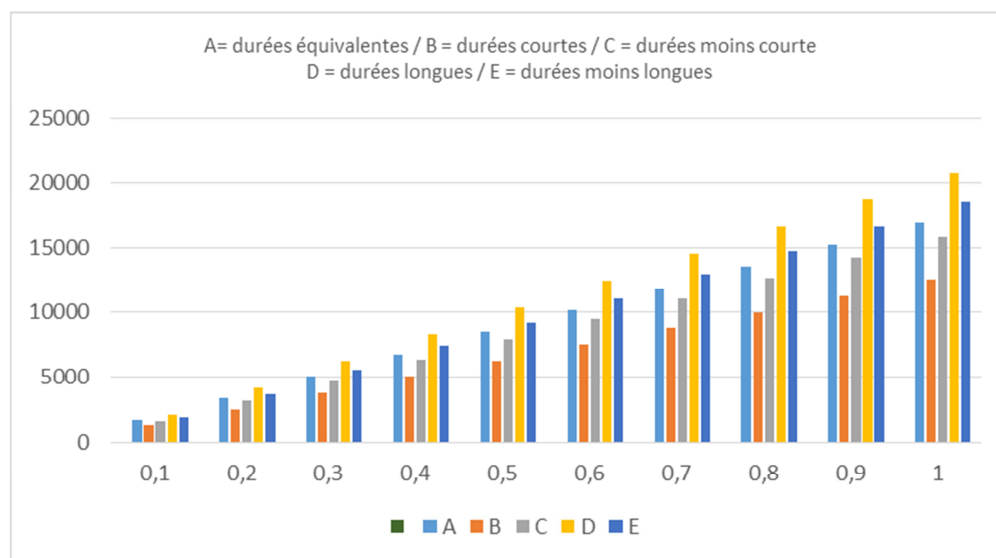
En termes d'emplois, quelles sont les conséquences simulées ? La figure 9 donne des éléments de réponse en multipliant les reprises de TPE sauvées par l'emploi moyen observé dans les TPE reprises. Il montre en particulier que le nombre d'emplois préservés peut aller de quelques milliers à plusieurs dizaines de milliers. Même si ces simulations n'ont pas la précision nécessaire pour conclure de manière forte, les ordres de grandeur semblent raisonnables.

**Figure 8 : Nombre de reprises préservées par le crédit vendeur**  
(Moyenne annuelle sur 5 ans).



Source : calcul des auteurs. A= échelonnement également réparti entre les 5 années 0,2 à 1 an, 0,2 à 2 ans, 0,2 à 3 ans, 0,2 à 4 ans, 0,2 à 5 ans ; B= crédit-vendeur limité à trois ans 0,5 à 1 an, 0,25 à 2 ans, 0,25 à 3 ans ; C= crédit-vendeur sur cinq ans avec remboursement dégressif 0,25 à 1 an, 0,25 à 2 ans, 0,25 à 3 ans, 0,15 à 4 ans et 0,1 à 5 ans ; D= crédit-vendeur avec remboursement différé après deux ans 0,25 à 3 ans, 0,5 à 4 ans et 0,25 à 5 ans ; E= crédit-vendeur sur cinq ans avec remboursement progressif 0,1 à 1 an, 0,15 à 2 ans, 0,25 à 3 ans, 0,25 à 4 ans et 0,25 à 5 ans.

**Figure 9 : Nombre d'emplois préservés par le crédit vendeur**  
(Moyenne annuelle sur 5 ans).



Source : calcul des auteurs. A= échelonnement également réparti entre les 5 années 0,2 à 1 an, 0,2 à 2 ans, 0,2 à 3 ans, 0,2 à 4 ans, 0,2 à 5 ans ; B= crédit-vendeur limité à trois ans 0,5 à 1 an, 0,25 à 2 ans, 0,25 à 3 ans ; C= crédit-vendeur sur cinq ans avec remboursement dégressif 0,25 à 1 an, 0,25 à 2 ans, 0,25 à 3 ans, 0,15 à 4 ans et 0,1 à 5 ans ; D= crédit-vendeur avec remboursement différé après deux ans 0,25 à 3 ans, 0,5 à 4 ans et 0,25 à 5 ans ; E= crédit-vendeur sur cinq ans avec remboursement progressif 0,1 à 1 an, 0,15 à 2 ans, 0,25 à 3 ans, 0,25 à 4 ans et 0,25 à 5 ans.

## Conclusion

**Le crédit vendeur, encouragé par l'échelonnement de l'impôt sur la plus-value, joue positivement : la survie tend généralement à augmenter grâce à ce dispositif mais il faut rappeler que ce résultat est obtenu par hypothèse. Cependant, il est intéressant de constater que plus la durée du crédit-vendeur est longue, plus la survie est importante. De manière non attendue, plus les reprises auront recours au dispositif et plus les reprises pérennisées sont importantes. En termes d'emplois, le nombre d'emplois préservés peut aller de quelques milliers à plusieurs dizaines de milliers. Même si ces simulations n'ont pas la précision nécessaire pour conclure de manière exhaustive, les ordres de grandeur semblent raisonnables et conduisent à une évaluation positive des effets de cette mesure.**

**Cette évaluation positive pourrait inciter la délégation à étudier également si une telle mesure étendue aux PME et/ou aux ETI serait d'un impact positif, puisque le coût associé serait sans doute mesuré également. Cette analyse n'a cependant pas été menée dans le cadre de la présente étude dont le périmètre se limitait volontairement aux TPE.**

## 4.5. Allègement de la fiscalité pour les donations partielles de cédants à des salariés de l'entreprise ou à des tiers repreneurs personnes physiques

### Objectif

**Objectif : favoriser la reprise par les salariés de l'entreprise ou par des tiers repreneurs.**

### Contexte

Il existe différentes possibilités afin de transmettre une entreprise à ses salariés.

Une première possibilité est la donation. Les dirigeants de petites entreprises peuvent, depuis 2008, effectuer une donation de leur entreprise aux salariés. Dans ce cas, les salariés peuvent bénéficier d'un abattement de 300.000€ sur le calcul des droits de mutation. La donation doit être consentie sur des fonds artisanaux, des fonds de commerce, des fonds agricoles, la clientèle d'une entreprise ou des parts ou actions d'une société. Certaines conditions doivent être remplies au moment de la donation i.e. les salariés doivent être en CDI depuis plus de deux ans et avoir des fonctions à plein temps ou être en apprentissage au jour de la transmission. L'activité doit être libérale, industrielle, commerciale ou agricole. La durée de détention du fond, de la société ou de la clientèle, doit être supérieure à deux ans.

Une seconde possibilité est la cession de l'entreprise proposée par le chef d'entreprise à ses salariés. L'Etat a mis en place un cadre législatif et fiscal favorisant ce type de cession tant pour le cédant (par des exonérations de fiscalité sur les plus-values sous conditions) que pour les salariés (un crédit d'impôt en faveur des sociétés holdings constituées en vue du rachat d'une société).

**C'est à la première possibilité que cette étude s'intéresse, conformément à la proposition issue du rapport de la députée Fanny Dombre-Coste (2015) : « Le bénéfice de l'abattement de 300 000 euros en cas de mutation à titre gratuit (fonds artisanaux, fonds de commerce, fonds agricoles...) serait élargi à des repreneurs d'entreprise n'étant ni salarié ni membre de la famille du cédant. L'objectif est de favoriser les transactions en dé-corrélant le prix nominal élevé - gratifiant pour le cédant - du prix de**

*marché qui est réellement acquitté par le repreneur.* » L'idée est que la valorisation des entreprises cédées est parfois trop haute par rapport à la valeur économique qu'un repreneur (ou groupe de repreneurs comme les salariés) accorde à l'entreprise cédée. Il s'agit souvent d'une valorisation symbolique pour le cédant.

L'idée de la mesure serait donc de favoriser des cessions à deux volets : un volet cédé et un volet donné par le cédant, soumis dans ce cas aux droits de mutation à titre gratuit. Le coût de cette mesure pour le budget de l'Etat devrait être limité puisqu'elle est destinée à permettre la réalisation des cessions de fonds ou de clientèles de très petites entreprises à des acquéreurs qui ne peuvent s'acquitter de l'intégralité du prix réel du fonds ou de la clientèle. Sans ce dispositif, la plupart des cessions visées ne pourraient se réaliser, faute d'acquéreur, et les entreprises seraient contraintes à la fermeture au moment du départ à la retraite du dirigeant, notamment. La cession, considérée comme une option de second, voire de troisième rang, pourrait devenir l'option de premier rang pour le cédant.

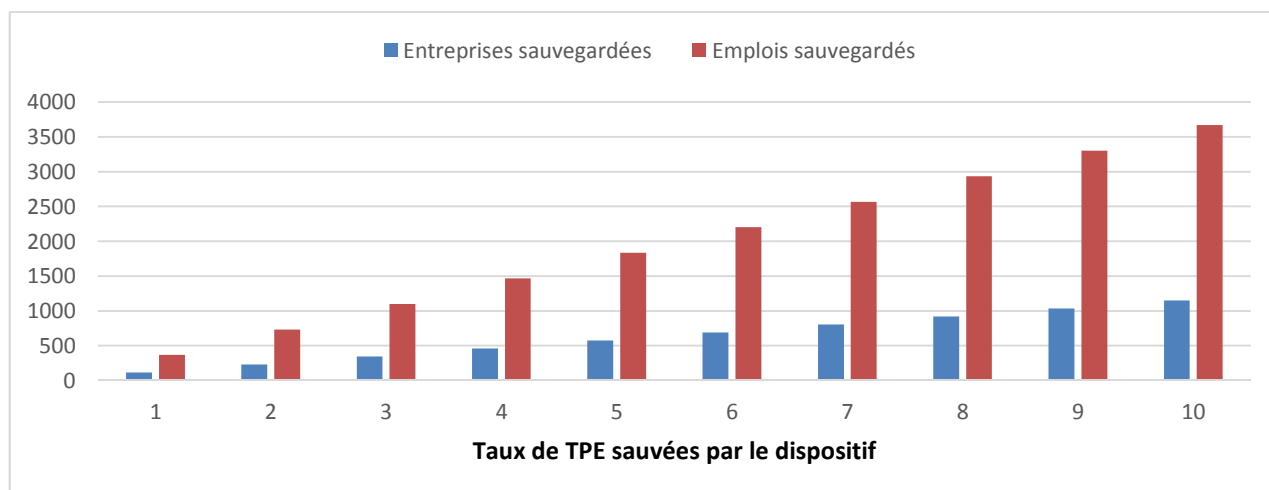
## Effets

Les entreprises potentiellement concernées par cette mesure sont donc les petites entreprises agricoles, de commerce ou d'artisanat (typiquement moins de 10 salariés, donc des TPE) qui ne sont pas transmises faute d'un prix satisfaisant pour le cédant et le repreneur, et qui de fait disparaissent.

Même si l'on a indiqué plus haut dans cette étude qu'il ne fallait pas nécessairement considérer les entreprises qui disparaissent comme un vivier d'entreprises potentiellement transmissibles, nous allons considérer cette hypothèse pour évaluer les effets à attendre de cette mesure. L'Observatoire CRA en 2014 indique qu'environ 11 500 entreprises ne sont pas reprises chaque année (sur un total d'environ 45 000 entreprises à reprendre).

Nous allons faire l'hypothèse que cette mesure pourrait sauver entre 1% et 10% au maximum des entreprises (des TPE) non-reprises qui disparaissent. Par ailleurs nous inférons le nombre d'emplois sauvés à partir de l'effectif moyen des transmissions rapporté par l'étude du Trésor. Les résultats sont reportés sur la figure 10.

**Figure 10 : Nombre de TPE et d'emplois potentiellement sauvés par la mesure sur les donations et l'exonération des droits de mutation à titre gratuit**



Source : Calcul des auteurs

**On voit sur la figure 10 que les effets sont au mieux assez faibles, de l'ordre de 1 150 entreprises sauvées, pour un nombre total d'emplois légèrement inférieur à 3 700. Il s'agit ici d'une borne haute. Cependant, au regard du coût modéré de la mesure, ces effets même relativement faibles restent intéressants.**

Le coût de cette mesure hors effet d'aubaine (impossible à calculer en l'absence de chiffres détaillés sur les entreprises concernées) est nul puisque les entreprises concernées auraient disparu. Néanmoins, l'avantage fiscal potentiel que représenterait cet abattement de 300 000€ peut se chiffrer à partir du montant moyen des transactions concernant les TPE (162 700€, voir tableau 1). Au maximum, si 10% des TPE qui disparaissent étaient sauvées, l'abattement de 300 000€ revenant à une exonération totale des droits de mutation à titre gratuit, représenterait un « manque à gagner » fiscal de l'ordre de 35,3 millions d'euros<sup>25</sup>. Les guillemets sont là pour rappeler que les recettes fiscales actuelles sont nulles, et que par conséquent ce chiffre ne représente pas le surcoût de la mesure.

## Conclusion

**En conclusion, les effets restent assez faibles, de l'ordre de 1 150 entreprises sauvées, pour un nombre total d'emplois légèrement inférieur à 3 700. Il s'agit ici d'une borne haute. On peut cependant aisément conclure qu'au regard du coût modéré de la mesure, ces effets même relativement faibles restent intéressants et conduisent à une évaluation positive de la mesure.**

<sup>25</sup> Une cession à 162 700 euros donne lieu à 30 734 de droits de mutation sans abattement, soit 35,3 millions d'euros pour 1150 entreprises sauvées.

## 5. Conclusions

La démarche a eu pour objet d'identifier l'outil le plus adapté pour évaluer l'impact de différents dispositifs :

- Modifier les proportions dans l'exonération de droits de mutation à titre gratuit dans le cas des reprises familiales avec le passage de l'abattement Dutreil de 75% à 90%, et de 75% à 100% ;
- Envisager le déblocage anticipé de l'aide à la reprise ou à la création d'entreprise (ARCE) des demandeurs d'emploi accompagnés ;
- Développer le crédit vendeur en échelonnant le paiement des impôts sur les plus-values de cession de TPE ;
- Alléger la fiscalité pour les donations partielles de cédants à des salariés de l'entreprise ou à des tiers repreneurs personnes physiques.

Nous avons choisi de ne pas utiliser un modèle unique pour évaluer les différents dispositifs car ces derniers portent sur des mesures intrinsèquement différentes, le point commun résidant dans l'utilisation commune de différentes sources de données qui convergent dans leur évaluation du nombre de transmissions/reprises d'entreprises en France.

Les conclusions concernant les différentes mesures évaluées peuvent être réservées ou positives même si les effets sont parfois assez faibles. La modification du dispositif ARCE nous apparaît comme étant favorable car, même si les effets potentiels d'une telle mesure sur l'emploi et la survie de l'entreprise sont potentiellement faibles, le coût relatif de la mesure est si faible que l'effet global est positif. Concernant le passage de l'abattement Dutreil de 75% à 90%, notre jugement est réservé car l'efficacité économique reste limitée au regard du coût potentiel de la mesure et des exonérations déjà existantes. Concernant le crédit vendeur, nos conclusions sont également encourageantes car, même si nos simulations n'ont pas la précision nécessaire pour conclure de manière exhaustive, les ordres de grandeur obtenus sont raisonnables et conduisent à une évaluation positive des effets de cette mesure. En ce qui concerne l'allègement de la fiscalité pour les donations partielles de cédants à des salariés ou à des tiers repreneurs personnes physiques, notre évaluation de cette mesure est également positive car, même si les effets obtenus restent relativement faibles, le coût de cette mesure l'est encore plus.

## 6. Annexes

### 6.1. Références

Conseil d'Analyse Economique, « *Faire prospérer les PME* », Note n°25, Octobre 2015.

Bach L. (2009) : « Les transmissions d'entreprise héréditaires sont-elles moins efficaces ? Le cas de la France entre 1997 et 2002 », *Revue Économique*, vol. 60, n° 3, pp. 287-296.

Baromètre CNCFA Epsilon, « *Baromètre de la transmission de PME en France* », Quatrième édition, 2013.

Bennedsen M., K. Nielsen, F. Pérez-Gonzalez et D. Olfenzon (2007) : « Inside the Family Firm: The Role of Families in Succession Decisions and Performance », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 122, n° 2.

BODACC, « *Baromètre des Ventes et cessions de fonds de commerce* », 2015.

Bonnetête, F. et S., Rousseau, « *Les créations d'entreprises en 2015 : net repli des immatriculations de micro-entrepreneurs* », Insee Première N° 1583, janvier 2016.

BPCE, « *Les Carnets de BPCE L'Observatoire 2015, La cession-transmission des PME et ETI* », 2015.

CECOP - CICOPA Europe, "Business Transfers to Employees under the Form of a Cooperative in Europe", June 2013

CRA, « *Observatoire CRA de la transmission des TPE-PME* », 2015.

DARES, « *Le nouvel accompagnement pour la création et la reprise d'entreprise (nacre) : autour de 18 000 nouveaux projets accompagnés par an* », Dares Analyses N°052, juillet 2015.

Dombre-Coste, F., « *Favoriser la Transmission d'Entreprise en France : Diagnostic et Propositions* », juillet 2015.

Ferrero, G. et A., de Loubens, « *Faut-il favoriser la transmission d'entreprise à la famille ou aux salariés ?* », Documents de travail de la DG Trésor, n° 2013/06, Novembre 2013.

Haddadj S. et A. d'Andria (1998) : « *Transmissions internes et transmissions externes dans les PME françaises : existe-t-il des différences de changements stratégiques et d'orientations stratégiques ?* », *Revue Internationale des PME*, vol. 11, n° 4, pp. 45-65.

Lentz B.F. et D.N. Laband (1990) : « *Entrepreneurial Success and Occupational Inheritance among Proprietors* », *Canadian Journal of Economics*, vol. 23, n° 3.

Pérez-Gonzalez F. (2006) : « *Inherited Control and Firm Performance* », *American Economic Review*, vol. 96, n° 5.

Richet, D. et S., Thomas, « *Les créateurs d'entreprises en 2014 : moins de chômeurs et des projets plus modestes qu'en 2010* », Insee Première N° 1600, juin 2016.

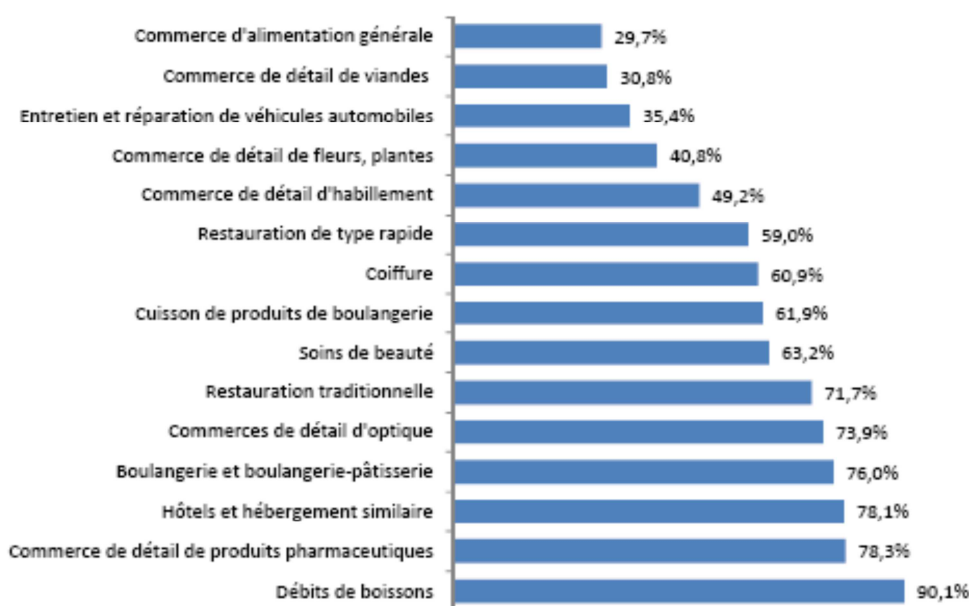
Unédic, « *Enquête auprès des allocataires de l'Assurance chômage ayant bénéficié de l'Aide à la reprise ou à la création d'entreprise en 2011* », Décembre 2013.

## 6.2. Autres statistiques

La figure 11 ci-dessous issue de l'étude BODACC (2015) montre qu'exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, le prix moyen du fonds de commerce représente moins du tiers du chiffre d'affaires (CA) dans l'alimentation générale ou la boucherie et près d'un an du CA dans les débits de boissons. Dans la restauration, secteur fortement représenté, le prix des fonds se situe en moyenne à moins de 60 % du CA dans la restauration rapide et plus de 70 % dans la restauration traditionnelle. Il faut cependant noter que malheureusement, nous ne sommes pas parvenus à obtenir d'Altarès, qui a traité les données, les informations concernant les CA exacts des entreprises cédées même si ces informations doivent exister dans les informations collectées par BODACC.

**Figure 11 : Montant du fonds de commerce en % du CA HT du vendeur en fonction de l'activité**

Montant du fonds de commerce exprimé en % du chiffre d'affaires HT du vendeur



Source BODACC 2015.



### 6.3. Tableaux d'évaluation de la proposition 1 selon différentes hypothèses : CA avec champ large, CA avec champ étroit, EBE avec champ large, EBE avec champ étroit

**Tableau 6 : Valorisation par le CA, hypothèse large concernant le nombre de cessions d'entreprises**

	Montant	INSEE - 2012		CA Moyen	Coeff					
		Nb	CA							
TPE	63 931	3 416 182	546 000 000 000	159 828	0					
PME	2 360 916	138 082	815 000 000 000	5 902 290						
ETI	82 204 363	5 226	1 074 000 000 000	205 510 907						
TPE					1		0			0
Barème				<b>Somme soumise</b>	<b>42 621</b>		<b>10 655</b>			<b>4 262</b>
-	8 072	0			404	404	404	404		213
8 072	12 109	0			404	404	258	258	-	381
12 109	15 932	0			573	573	- 218	-	-	1 177
15 932	552 234	0			5 338	5 338	- 1 055	-	-	2 334
552 234	902 838	0			- 152 884	-	- 162 474	-	-	164 392
902 838	1 805 677	0			- 344 087	-	- 356 873	-	-	359 430
1 805 677	#####	0			- 793 375	-	- 807 760	-	-	810 637
						6 718		662		213
PME					1		0			0
Barème				<b>Somme soumise</b>	<b>1 573 944</b>		<b>393 486</b>			<b>157 394</b>
-	8 072	0			404	404	404	404		404
8 072	12 109	0			404	404	404	404		404
12 109	15 932	0			573	573	573	573		573
15 932	552 234	0			107 260	107 260	75 511	75 511		28 292
552 234	902 838	0			105 181	105 181	- 47 624	-	-	118 452
902 838	1 805 677	0			268 442	268 442	- 203 741	-	-	298 177
1 805 677	#####	0			- 104 280	-	- 635 486	-	-	741 727
						482 265		76 892		29 673
ETI					1		0			0
Barème				<b>Somme soumise</b>	<b>54 802 909</b>		<b>13 700 727</b>			<b>5 480 291</b>
-	8 072	0			404	404	404	404		404
8 072	12 109	0			404	404	404	404		404
12 109	15 932	0			573	573	573	573		573
15 932	552 234	0			107 260	107 260	107 260	107 260		107 260
552 234	902 838	0			105 181	105 181	105 181	105 181		105 181
902 838	1 805 677	0			361 136	361 136	361 136	361 136		361 136
1 805 677	#####	0			23 848 754	23 848 754	5 352 773	5 352 773		1 653 576
						24 423 712		5 927 731		2 228 534
				Fiscalité en k€	ETI	PME	TPE			
				sans abattement	24 423 712	482 265	6 718			
				avec 75%	5 927 731	76 892	662			
				avec 90%	2 228 534	29 673	213			
				avec 100%	-	-	-			
				Tx de trans. Intrafamiliale						
				nb entreprises	55	2 642	8 750			
								<b>TOTAL en €</b>	<b>coût / fiscalité totale</b>	<b>coût / abattement d'utile</b>
				sans abattement	1 343 304 168	1 274 143 454	58 786 753	<b>2 676 234 374</b>		
				avec 75%	326 025 178	203 147 473	5 791 774	<b>534 964 425</b>	<b>2 141 269 949</b>	
				avec 90%	122 569 380	78 396 673	1 864 655	<b>202 830 708</b>	<b>2 473 403 666</b>	<b>332 133 717</b>
				avec 100%	-	-	-	<b>-</b>	<b>2 676 234 374</b>	<b>534 964 425</b>

### Tableau 7 : Valorisation par le CA, hypothèse étroite concernant le nombre de cessions

	Montant	INSEE - 2012 Nb	CA	CA Moyen	Coeff					
TPE	63 931	3 416 182	546 000 000 000	159 828	0					
PME	2 360 916	138 082	815 000 000 000	5 902 290						
ETI	82 204 363	5 226	1 074 000 000 000	205 510 907						
TPE					1		0			0
Barème				<b>Somme soumise</b>	<b>42 621</b>		<b>10 655</b>			<b>4 262</b>
-	8 072	0		404	404	404	404	404	213	213
8 072	12 109	0		404	404	258	258	-	381	-
12 109	15 932	0		573	573	218	-	-	1 177	-
15 932	552 234	0		5 338	5 338	- 1 055	-	-	2 334	-
552 234	902 838	0		- 152 884	-	- 162 474	-	-	164 392	-
902 838	1 805 677	0		- 344 087	-	- 356 873	-	-	359 430	-
1 805 677	#####	0		- 793 375	-	- 807 760	-	-	810 637	-
					6 718		662			213
PME					1		0			0
Barème				<b>Somme soumise</b>	<b>1 573 944</b>		<b>393 486</b>			<b>157 394</b>
-	8 072	0		404	404	404	404	404	404	404
8 072	12 109	0		404	404	404	404	404	404	404
12 109	15 932	0		573	573	573	573	573	573	573
15 932	552 234	0		107 260	107 260	75 511	75 511	-	28 292	28 292
552 234	902 838	0		105 181	105 181	- 47 624	-	-	118 452	-
902 838	1 805 677	0		268 442	268 442	- 203 741	-	-	298 177	-
1 805 677	#####	0		- 104 280	-	- 635 486	-	-	741 727	-
					482 265		76 892			29 673
ETI					1		0			0
Barème				<b>Somme soumise</b>	<b>54 802 909</b>		<b>13 700 727</b>			<b>5 480 291</b>
-	8 072	0		404	404	404	404	404	404	404
8 072	12 109	0		404	404	404	404	404	404	404
12 109	15 932	0		573	573	573	573	573	573	573
15 932	552 234	0		107 260	107 260	107 260	107 260	107 260	107 260	107 260
552 234	902 838	0		105 181	105 181	105 181	105 181	105 181	105 181	105 181
902 838	1 805 677	0		361 136	361 136	361 136	361 136	361 136	361 136	361 136
1 805 677	#####	0		23 848 754	23 848 754	5 352 773	5 352 773	5 352 773	1 653 576	1 653 576
					24 423 712		5 927 731			2 228 534
			Fiscalité en k€	ETI	PME	TPE				
			sans abattement	24 423 712	482 265	6 718				
			avec 75%	5 927 731	76 892	662				
			avec 90%	2 228 534	29 673	213				
			avec 100%	-	-	-				
			Tx de trans. Intrafamiliale							
			nb entreprises	17	462	8 750				
							<b>TOTAL en €</b>	<b>coût / fiscalité totale</b>	<b>coût / abattement d'utile</b>	
			sans abattement	415 203 106	222 806 312	58 786 753	<b>696 796 171</b>			
			avec 75%	100 771 419	35 523 896	5 791 774	<b>142 087 088</b>	<b>554 709 083</b>		
			avec 90%	37 885 081	13 709 032	1 864 655	<b>53 458 768</b>	<b>643 337 403</b>	<b>88 628 320</b>	
			avec 100%	-	-	-	<b>-</b>	<b>696 796 171</b>	<b>142 087 088</b>	

**Tableau 8 : Valorisation par l'EBE, hypothèse large concernant le nombre de cessions**

	Montant	INSEE - 2012 Nb	VA	EBE Moyen	Coeff					
TPE	94 404	3 416 182	215 000 000 000	18 881	5					
PME	2 596 283	138 082	239 000 000 000	519 257						
ETI	70 034 443	5 226	244 000 000 000	14 006 889						
<b>TPE</b>					<b>1</b>		<b>0</b>			<b>0</b>
Barème				<b>Somme soumise</b>	<b>62 936</b>		<b>15 734</b>			<b>6 294</b>
-	8 072	0		404	404	404	404	404	315	315
8 072	12 109	0		404	404	404	404	404	178	-
12 109	15 932	0		573	573	544	544	544	872	-
15 932	552 234	0		9 401	9 401	40	-	-	1 928	-
552 234	902 838	0		146 789	-	160 950	-	-	163 782	-
902 838	1 805 677	0		335 961	-	354 842	-	-	358 618	-
1 805 677	#####	0		784 234	-	805 474	-	-	809 723	-
						10 782		1 351		315
<b>PME</b>					<b>1</b>		<b>0</b>			<b>0</b>
Barème				<b>Somme soumise</b>	<b>1 730 856</b>		<b>432 714</b>			<b>173 086</b>
-	8 072	0		404	404	404	404	404	404	404
8 072	12 109	0		404	404	404	404	404	404	404
12 109	15 932	0		573	573	573	573	573	573	573
15 932	552 234	0		107 260	107 260	83 356	83 356	83 356	31 431	31 431
552 234	902 838	0		105 181	105 181	35 856	-	-	113 745	-
902 838	1 805 677	0		331 207	331 207	188 050	-	-	291 901	-
1 805 677	#####	0		33 670	-	617 833	-	-	734 666	-
						545 029		84 737		32 811
<b>ETI</b>					<b>1</b>		<b>0</b>			<b>0</b>
Barème				<b>Somme soumise</b>	<b>46 689 629</b>		<b>11 672 407</b>			<b>4 668 963</b>
-	8 072	0		404	404	404	404	404	404	404
8 072	12 109	0		404	404	404	404	404	404	404
12 109	15 932	0		573	573	573	573	573	573	573
15 932	552 234	0		107 260	107 260	107 260	107 260	107 260	107 260	107 260
552 234	902 838	0		105 181	105 181	105 181	105 181	105 181	105 181	105 181
902 838	1 805 677	0		361 136	361 136	361 136	361 136	361 136	361 136	361 136
1 805 677	#####	0		20 197 778	20 197 778	4 440 029	4 440 029	4 440 029	1 288 479	1 288 479
						20 772 736		5 014 987		1 863 437
			Fiscalité en k€	ETI	PME	TPE				
			sans abattement	20 772 736	545 029	10 782				
			avec 75%	5 014 987	84 737	1 351				
			avec 90%	1 863 437	32 811	315				
			avec 100%	-	-	-				
			Tx de trans. Intrafamiliale							
			nb entreprises	55	2 642	8 750				
							<b>TOTAL en €</b>	<b>coût / fiscalité totale</b>	<b>coût / abattement d'utile</b>	
			sans abattement	1 142 500 494	1 439 967 626	94 338 137	<b>2 676 806 257</b>			
			avec 75%	275 824 260	223 875 495	11 821 608	<b>511 521 362</b>	<b>2 165 284 895</b>		
			avec 90%	102 489 013	86 687 881	2 753 439	<b>191 930 334</b>	<b>2 484 875 923</b>	<b>319 591 028</b>	
			avec 100%	-	-	-	<b>-</b>	<b>2 676 806 257</b>	<b>511 521 362</b>	

**Tableau 9 : Valorisation par l'EBE, hypothèse étroite concernant le nombre de cessions**

	Montant	INSEE - 2012 Nb	VA	EBE Moyen	Coeff					
TPE	94 404	3 416 182	215 000 000 000	18 881	5					
PME	2 596 283	138 082	239 000 000 000	519 257						
ETI	70 034 443	5 226	244 000 000 000	14 006 889						
TPE				1		0			0	
Barème				<b>Somme soumise</b>	<b>62 936</b>	<b>15 734</b>			<b>6 294</b>	
-	8 072	0		404	404	404	404	404	315	315
8 072	12 109	0		404	404	404	404	404	178	-
12 109	15 932	0		573	573	544	544	-	872	-
15 932	552 234	0		9 401	9 401	40	-	-	1 928	-
552 234	902 838	0		- 146 789	-	160 950	-	-	163 782	-
902 838	1 805 677	0		- 335 961	-	354 842	-	-	358 618	-
1 805 677	#####	0		- 784 234	-	805 474	-	-	809 723	-
					10 782			1 351		315
PME				1		0			0	
Barème				<b>Somme soumise</b>	<b>1 730 856</b>	<b>432 714</b>			<b>173 086</b>	
-	8 072	0		404	404	404	404	404	404	404
8 072	12 109	0		404	404	404	404	404	404	404
12 109	15 932	0		573	573	573	573	573	573	573
15 932	552 234	0		107 260	107 260	83 356	83 356	-	31 431	31 431
552 234	902 838	0		105 181	105 181	35 856	-	-	113 745	-
902 838	1 805 677	0		331 207	331 207	188 050	-	-	291 901	-
1 805 677	#####	0		- 33 670	-	617 833	-	-	734 666	-
					545 029			84 737		32 811
ETI				1		0			0	
Barème				<b>Somme soumise</b>	<b>46 689 629</b>	<b>11 672 407</b>			<b>4 668 963</b>	
-	8 072	0		404	404	404	404	404	404	404
8 072	12 109	0		404	404	404	404	404	404	404
12 109	15 932	0		573	573	573	573	573	573	573
15 932	552 234	0		107 260	107 260	107 260	107 260	107 260	107 260	107 260
552 234	902 838	0		105 181	105 181	105 181	105 181	105 181	105 181	105 181
902 838	1 805 677	0		361 136	361 136	361 136	361 136	361 136	361 136	361 136
1 805 677	#####	0		20 197 778	20 197 778	4 440 029	4 440 029	4 440 029	1 288 479	1 288 479
					20 772 736			5 014 987		1 863 437
			Fiscalité en k€	ETI	PME	TPE				
			sans abattement	20 772 736	545 029	10 782				
			avec 75%	5 014 987	84 737	1 351				
			avec 90%	1 863 437	32 811	315				
			avec 100%	-	-	-				
			Tx de trans. Intrafamiliale							
			nb entreprises	17	462	8 750				
							<b>TOTAL en €</b>	<b>coût / fiscalité totale</b>	<b>coût / abattement dutreil</b>	
			sans abattement	353 136 516	251 803 574	94 338 137	<b>699 278 228</b>			
			avec 75%	85 254 771	39 148 554	11 821 608	<b>136 224 932</b>	<b>563 053 295</b>		
			avec 90%	31 678 422	15 158 895	2 753 439	<b>49 590 757</b>	<b>649 687 471</b>	<b>86 634 176</b>	
			avec 100%	-	-	-	<b>-</b>	<b>699 278 228</b>	<b>136 224 932</b>	