



CONSEIL NATIONAL
DE LA
CRÉATION D'ENTREPRISE

Rapport annuel 2004

*Remis au Ministre des petites et moyennes entreprises, du commerce, de l'artisanat,
des professions libérales et de la consommation,
Christian JACOB, Président du CNCE*

Mars 2005

Avant-Propos

Au cours des dix-huit derniers mois, le Conseil National de la Création d'Entreprise s'est attaché à répondre à l'objectif qu'il s'était fixé, à savoir mieux analyser la création d'entreprise sous tous ses aspects pour mieux proposer aux pouvoirs publics des solutions originales. Les groupes de travail se sont appuyés sur les recherches et les propositions des précédentes commissions du CNCE et sur les travaux coordonnés par l'APCE.

Si la France peut s'enorgueillir d'avoir atteint un nombre désormais significatif de nouvelles entreprises créées en 2004 avec près de 225 000, l'effort mérite d'être poursuivi car ce sont autant de chances données à l'économie de se développer et ce sont surtout un peu plus de 400 000 emplois nouveaux qui ont été parallèlement créés.

L'enjeu de la création d'entreprise est clair : croissance économique et création d'emplois. Cet enjeu mérite l'attention de tous et c'est dans cet esprit que le Conseil National de la Création d'Entreprise a réfléchi autour des thèmes du développement de l'esprit d'entreprise, de l'amélioration du financement des projets, de la multiplication des projets innovants et enfin de l'amélioration de la prévention des difficultés des nouvelles entreprises et de leur transmission.

Les membres du Conseil National se sont réunis autour de ces quatre sujets et nous tenons à leur adresser nos remerciements pour leur détermination et leur volonté de faire progresser une cause indispensable au développement du pays. Nos remerciements s'adressent également à l'équipe de responsables de l'APCE, qui a encadré nos travaux.

Les propositions formulées par les groupes de travail sont de nature innovante et originale et se sont attachées à impliquer tous les acteurs de la création d'entreprise, qu'ils soient publics ou privés ou que leur rôle soit direct ou indirect.

Au cours des nombreuses réunions qui se sont tenues pour finaliser cet ensemble homogène, chacun s'est engagé dans des propositions respectueuses des deniers publics, cohérentes avec l'action déjà menée, et mobilisantes pour tous les acteurs.

Jacques SINGER, Vice-Président du CNCE

Plan général

Commission « Promotion de l'esprit d'entreprise »	Page 4
Commission « Innovation/Recherche »	Page 26
Commission « Financement »	Page 38
Commission « Transmission - prévention »	Page 52
Arrêté de nomination du CNCE	Page 102

Commission « Promotion de l'esprit d'entreprise »

Composition de la commission

Présidente

Madame Cécile Felzines, chef d'entreprise, membre du Conseil économique et social

Membres

- **Monsieur Mourad Amarsy**, président de la société Princesse Tam Tam
- **Monsieur Alain Audouard**, chef d'entreprise, président de la Chambre de Métiers du Rhône
- **Madame Nicole Barbin**, chef d'entreprise, présidente-fondatrice de l'association « Femmes leaders »
- **Monsieur Philippe Bloch**, fondateur de Columbus Café, auteur de "Bienheureux les Fêlés..."
- **Madame Claude Bourg**, chef d'entreprise
- **Madame Béatrice Bourge**, chef d'entreprise
- **Madame Sylvie Douce**, chef d'entreprise, créatrice d'Event international SA
- **Madame Daisy Dourdet**, chef d'entreprise
- **Madame Paulette Laubie**, présidente-fondatrice du Conseil européen « Femmes, entreprise et commerce »
- **Madame Sandra Le Grand**, chef d'entreprise, créatrice de la société Canal CE
- **Monsieur Philippe Mangeard**, chef d'entreprise
- **Madame Caroline de la Marnierre**, conseiller du Président, Publicis Consultants
- **Madame Chantal Zimmer**, déléguée générale de la Fédération française de la franchise (FFF)

Coordinatrice

Madame Laurence Piganeau, APCE

Sommaire

Avant propos	Page 7
Synthèse des propositions 2004	Page 8
Poursuite de la réflexion engagée sur les actions à mener dans le système éducatif	Page 9
Actions de communication à mettre en œuvre, en dehors du système éducatif	Page 11
Propositions retenues par la commission pour 2004	Page 13
Annexe 1 : Historique des propositions émises par la commission depuis son origine	Page 15
Annexe 2 : Présentation de l'OPPE et de ses réalisations	Page 22
Annexe 3 : Bilan d'activité de l'OPPE pour 2004	Page 24

Avant-propos

- La communication actuelle ne met pas assez l'accent sur les satisfactions ressenties par les créateurs. On parle trop des difficultés qu'ils rencontrent. Cela n'est pas de nature à donner aux jeunes le goût du risque et cela contribue à entretenir une mauvaise image de l'entreprise.

- Les patrons de PME qui réussissent sont souvent présentés comme des personnes travaillant 70 à 80 heures par semaine, ayant franchi une multitude d'obstacles. Quant aux patrons de grands groupes, contrairement aux Etats-Unis, ils ont une image déplorable auprès du grand public.

- Les entrepreneurs découvrent les difficultés au fur et à mesure du développement de leur entreprise et ils doivent s'y adapter. Pour cela, le système éducatif devrait les préparer, leur donner la capacité de réagir, de se prendre en charge. Or aujourd'hui encore, on observe le phénomène inverse. Le système éducatif laisse peu de place à la prise d'initiatives. Il n'encourage pas l'imagination des jeunes. En ce sens, il constitue un frein important au développement de l'esprit d'entreprendre.

- Le monde de l'Education nationale est d'une manière générale beaucoup trop cloisonné par rapport au monde de l'entreprise. Il est encore très difficile de l'associer à des manifestations organisées sur le thème de l'entreprise et à faire sortir les élèves de leur établissement (problèmes d'organisation, d'assurances, de prise en charge des coûts...). De la même façon il est difficile de faire entrer le monde de l'entreprise dans les établissements, les enseignants étant déjà sollicités à maintes reprises par la société civile : code de la route, drogue, tabac...

- Les parents ont également leur part de responsabilité, en assistant trop leurs enfants. Il est important qu'ils leur laissent effectuer seuls un certain nombre de démarches, et ce à partir du plus jeune âge. Si les jeunes prenaient plus d'initiatives, ils seraient amenés à se prendre en charge plus vite. Cela milite en faveur de la créativité. Il faut donc trouver des moyens pour toucher également les parents.

- D'autres freins à la création d'entreprises sont rappelés : la lourdeur des formalités, la frilosité des banques à l'égard des créateurs, le manque d'accompagnement pendant les 5 premières années d'existence de l'entreprise. Mais ces thèmes sortent de l'objet de la présente commission.

Synthèse des propositions 2004

Face à ces constats, la commission s'est donnée pour objectif de préconiser des actions concrètes et opérationnelles visant à promouvoir la création d'entreprise en général et l'esprit d'entreprendre auprès de jeunes en particulier.

Elle s'est donc attachée à :

- rechercher les déclencheurs et comprendre les freins à l'esprit d'entreprendre chez les jeunes,
- déterminer les vecteurs à solliciter et les moyens de communication à mettre en œuvre à tous les niveaux (Education nationale, médias...) pour donner aux jeunes l'envie d'entreprendre.

↳ **Trois propositions fortes ont ainsi été retenues par la commission**

1) Institution d'une « journée de la création d'entreprise »

Objectif : mobiliser chaque année, pendant une journée, l'ensemble des acteurs du monde économique et du monde éducatif autour de l'esprit d'entreprise : médias, rectorats, établissements d'enseignement, réseaux d'accompagnement, chefs d'entreprises, etc...

2) Création d'émissions télévisées orientées vers le développement de l'esprit d'entreprise chez les jeunes

Objectif : utiliser le moyen de communication le plus proche des jeunes pour leur raconter des parcours ou tranches de vie d'entrepreneurs, en mettant en avant leur esprit d'entreprise.

3) Création d'un « livret de l'initiative »

Objectif : inciter les jeunes à prendre des initiatives ; valoriser la créativité et l'esprit d'initiative des jeunes.

Le « livret de l'initiative » mentionnerait :

- toutes les initiatives prises par le jeune,
- toutes les actions collectives auxquelles il a participé.

Il accompagnerait le jeune pendant toute sa scolarité.

Poursuite de la réflexion engagée sur les actions à mener dans le système éducatif

- La précédente commission, présidée par Elie Cohen, a recentré sa réflexion sur les actions à mener dans le système éducatif pour sensibiliser et former les jeunes.

Un certain nombre de propositions concrètes ont été formulées (cf. document récapitulatif en annexe).

Certaines ont été suivies, **d'autres sont soutenues par la nouvelle commission**. C'est le cas notamment :

- ❑ de la **création d'outils pédagogiques** qui pourraient être largement diffusés aux enseignants souhaitant sensibiliser leurs élèves : BD, cédéroms ludiques, vidéos avec des témoignages d'entrepreneurs, site internet (ou rubrique du site de l'APCE) expliquant de manière ludique la création d'entreprise à des jeunes...
 - ❑ des actions qui doivent être entreprises **auprès de ces enseignants**, pour les informer et les former à la création d'entreprise,
 - ❑ des moyens à mettre en œuvre pour **valoriser ces mêmes enseignants** et faire en sorte qu'ils ne soient plus marginalisés, voire pénalisés lorsqu'ils entreprennent ce type d'actions,
 - ❑ de la **généralisation des actions** de sensibilisation dans les établissements.
- Les travaux de la précédente commission ont également donné lieu à la **création de l'Observatoire des pratiques pédagogiques en entrepreneuriat**, (cf. annexe 2) qui a pour mission de recenser, diffuser, analyser les actions menées à tous les niveaux du système éducatif, qui visent :
- à développer l'esprit d'initiative des jeunes,
 - à les préparer à conduire des projets personnels ou professionnels innovants,
 - à les former à la création d'entreprise.

Participant activement à son comité de pilotage des représentants des principaux ministères impliqués dans ce domaine : Education nationale, Recherche, Industrie, PME.

La commission **soutient les travaux de l'OPPE**, qui a déjà recensé et analysé 253 actions dans l'enseignement supérieur et secondaire.

↪ Propositions complémentaires

- **Créer un livret de l'initiative**, qui accompagnerait les jeunes pendant leur scolarité, à l'instar du livret scolaire et serait pris en compte aux oraux des examens. (Cette proposition figure dans le premier rapport de la commission « Esprit d'entreprise », présidée par Alain Afflelou).

Les professeurs et tuteurs de stage mentionneraient sur ce livret les initiatives du jeune (individuelles ou collectives), par exemple : création ou gestion d'une association, chantier humanitaire, voyage à l'étranger, réalisation d'un journal, organisation d'un forum emploi, d'un site internet, etc... les domaines d'intervention étant très variés.

Ce livret serait incitatif pour les jeunes, mais aussi pour les enseignants les plus entreprenants, qui verraient leurs efforts dans ce domaine enfin reconnus et valorisés.

- **Constituer un réseau d'entrepreneurs** qui se tiendraient à la disposition des enseignants et des acteurs économiques :
 - pour témoigner dans des conférences destinées aux jeunes,
 - et / ou pour faire visiter leur entreprise à des classes ou groupes de jeunes.
- **Organiser un concours national sur le thème de la vision de l'entreprise** par les élèves et par les enseignants.

Actions de communication à mettre en œuvre, en dehors du système éducatif

Comment diffuser l'esprit d'entreprise aux jeunes ? Comment désamorcer leur découragement devant ce qui paraît être des murs infranchissables ?

En leur montrant des **parcours** de créateurs, des **exemples de réussites** simples prouvant qu'avec peu de moyens, certains sont arrivés à bâtir un projet d'entreprise.

En leur montrant également des exemples d'échecs suivis de **rebondissements** pour mettre en valeur les vertus pédagogiques de l'échec.

Pour toucher un maximum de jeunes, et leur donner l'envie d'entreprendre, plusieurs vecteurs doivent être utilisés : les professeurs et les éducateurs au sens large, bien sûr, mais aussi les médias, et notamment un média très prisé par les jeunes : la télévision.

Plusieurs idées d'actions concrètes ont été avancées par les membres de la commission :

➤ **Instituer une « journée de la création d'entreprise »**, dont l'objectif serait de fédérer les multiples initiatives locales prises à différents niveaux pour promouvoir l'esprit d'entreprendre. Un tel projet suppose :

- une volonté politique forte et donc l'assurance d'une véritable implication des différents ministères concernés,
- une mobilisation de tous les acteurs : acteurs publics mais aussi entrepreneurs, professionnels de la création d'entreprise, enseignants...
- un impact médiatique fort ; une ou plusieurs radios de type BFM (qui cherche à se positionner comme étant la radio de l'esprit d'entreprise), pourraient soutenir cette initiative. Il en est de même de la presse nationale et locale.

Cette manifestation serait l'occasion :

- pour les professionnels de la création et pour les enseignants : de montrer ce qu'ils font,
- pour les entrepreneurs : de témoigner auprès d'un maximum de personnes, dans les établissements d'enseignement et dans les lieux publics, et ainsi d'exprimer leur passion à entreprendre et les satisfactions qui en découlent,
- pour les jeunes : de réaliser que la création d'entreprise est quelque chose d'accessible, qu'ils peuvent envisager à un moment ou à un autre de leur carrière professionnelle.

- **S'appuyer sur des opérations de communication locales existantes**, bien rodées et financées, comme par exemple la « Nuit des leaders », pour intégrer la notion de « projets de création d'entreprises ».

La « Nuit des leaders » est une opération organisée sous l'égide de grands groupes régionaux de presse, d'une agence de communication et des chambres de commerce. Il s'agit d'une soirée de prestige au cours de laquelle les entreprises d'un département donné sont à l'honneur. Des trophées sont décernés aux « As des entreprises du département en question » et un « coup de cœur » est attribué à un jeune entrepreneur désigné le « super leader » de l'économie locale.

La commission pourrait suggérer que des porteurs de projet participent à ces opérations médiatisées, présentent leur projet devant un public d'entrepreneurs locaux, et se voient attribuer un prix (argent et/ou accompagnement par des professionnels).

- **Créer une émission télévisée quotidienne**, à une heure de grande écoute, sous forme de séquences de quelques minutes, financée par des entreprises de grands groupes. Ces émissions raconteraient des tranches de vie d'entrepreneurs en mettant en avant leur esprit d'entreprise.
- **Créer une émission télévisée plus imposante** sur une chaîne de télévision « grand public » en direction des jeunes.
- **Mettre sur le marché un jeu de société « grand public »** de type « Monopoly » retraçant les différentes étapes de la création d'une entreprise.
- **Proposer aux grands groupes de presse un partenariat visant à promouvoir l'esprit d'entreprendre.**

Ces groupes de presse s'engageraient plusieurs fois par an, en même temps, à mettre à l'honneur l'esprit d'entreprise, en relatant des parcours de créateurs ou de repreneurs, en publiant des reportages sur des actions d'éveil mises en place dans des écoles, etc....

L'OPPE pourrait leur fournir de la matière, leur signaler des actions intéressantes et les mettre en contact avec les acteurs concernés.

- **Faire connaître et promouvoir le dispositif de plan d'épargne entreprise**, pour inciter les jeunes à épargner ou inciter les parents à verser des sommes sur ce plan (comme un plan d'épargne logement). Ce dispositif peu diffusé par les banques est aujourd'hui voué à disparaître.
- **Poursuivre la réflexion engagée par Renaud Dutreil sur le droit à l'échec.**

Propositions retenues par la commission pour 2004

↳ Institution d'une « journée de la création d'entreprise »

- Cible :** Le grand public et particulièrement les jeunes.
- Objectif :** Mobiliser chaque année, pendant une journée, l'ensemble des acteurs du monde économique et du monde éducatif autour de l'esprit d'entreprise : médias, rectorats, établissements d'enseignement, réseaux d'accompagnement, chefs d'entreprises, etc...
- Descriptif :** Créer des évènements dans les lieux publics et dans les établissements d'enseignement pour que chaque personne et chaque jeune scolarisé entende parler de création d'entreprise ou assiste à une manifestation sur ce thème à un moment ou à un autre de la journée.
- Il serait souhaitable qu'une telle initiative soit couplée avec un concours national organisé dans les collèges et/ou lycées autour de l'idée d'entreprendre. Ce concours pourrait par exemple consister pour chaque classe à effectuer un reportage sur un créateur de son choix et à défendre ce reportage devant un jury. Une remise de prix au niveau national pourrait être organisée dans le cadre de la « journée de la création d'entreprise ».
- Observation :** Un tel projet risque de générer un flux important de demandes d'informations de porteurs d'intentions ou de projets. Un dispositif d'accueil de ces personnes doit donc être envisagé dans le prolongement de cette journée.

↳ Création d'émissions télévisées orientées vers le développement de l'esprit d'entreprise

- Cible :** Le grand public en général – les jeunes en particulier
- Objectif :** Utiliser le moyen de communication le plus proche des jeunes pour leur raconter des parcours ou tranches de vie d'entrepreneurs, en mettant en avant leur esprit d'entreprise. Faire passer l'idée auprès de ces jeunes que la création d'entreprise n'est pas quelque chose d'inaccessible et qu'elle peut représenter une étape enrichissante dans leur parcours professionnel.
- Descriptif :** Deux types d'émissions doivent être envisagés :
- des séquences télévisées de quelques minutes diffusées à une heure de grande écoute, ciblant le grand public en général,
 - une émission de plus grande envergure ciblant prioritairement les jeunes. Cette émission, de type « Business Académie » associerait le « pédagogique » et le « ludique », sans pour autant décrédibiliser l'entreprise.

Son principe : des jeunes ou groupes de jeunes se trouveraient en situation de créer une entreprise, disposeraient d'un budget et pourraient consulter des spécialistes en matière financière, juridique, marketing... ou demander les conseils d'entrepreneurs connus présents sur le plateau. Un jury composé de personnalités décernerait un prix.

↳ **Création d'un « livret de l'initiative »**

- Cible :** élèves, étudiants et leurs parents, enseignants, chefs d'établissement.
- Objet :** inciter les jeunes à prendre des initiatives ; valoriser la créativité et l'esprit d'initiative des jeunes.
- Descriptif :** ce livret accompagnerait les jeunes pendant leur scolarité, à l'instar du livret scolaire, et serait pris en compte aux oraux des examens ou encore pour l'entrée dans certains établissements d'enseignement supérieur.

Les professeurs et tuteurs de stage mentionneraient sur ce livret les initiatives des jeunes, individuelles ou collectives.

Exemples :

- création ou gestion d'une association,
- organisation d'une manifestation, d'un forum emploi, d'un voyage à l'étranger,
- création d'un journal, d'un site internet,
- création collective d'une entreprise fictive dans le cadre d'une action de sensibilisation mise en œuvre à l'initiative d'un enseignant,
- réalisation de reportages,
- organisation d'un chantier humanitaire, etc...

Ce livret serait incitatif pour les jeunes, mais aussi pour les enseignants les plus entreprenants, qui verraient leurs efforts dans ce domaine enfin reconnus et valorisés.

Observations

Les deux premières propositions constituent des actions de communication d'envergure nationale.

Les membres de la commission se tiennent à la disposition du CNCE pour :

- approfondir leur réflexion et établir un cahier des charges détaillé,
- étendre cette réflexion à la création d'une « Cité de l'initiative et des professions ».

La troisième proposition nécessite, quant à elle, la constitution d'un groupe de travail incluant des représentants :

- du ministère de l'éducation nationale, de l'enseignement supérieur et de la recherche,
- et du ministère des PME, du commerce, de l'artisanat, des professions libérales et de la consommation.

Annexe 1

Historique des propositions émises par la commission depuis son origine (1998)

↳ Pour une stratégie de promotion de l'esprit d'entreprise en France

Président : Alain Afflelou (1998)

La commission préconise, dans ce premier rapport, le lancement d'une véritable **stratégie nationale de développement de l'entrepreneuriat** :

- conçue à long terme,
- définie et orchestrée au niveau national en collaboration avec les différents réseaux qui seraient chargés de la mettre en œuvre et de la reproduire au niveau local,
- complète, c'est-à-dire visant non seulement les entrepreneurs en puissance, mais aussi la population en général.

Elle insiste sur le fait que cette stratégie doit s'articuler autour de 3 axes :

- ouvrir plus largement l'enseignement à l'esprit d'entreprise,
- mettre en place une campagne nationale de communication visant à insuffler l'esprit d'entreprise dans le grand public,
- organiser l'orientation et l'information du public.

Observations

Il est constaté aujourd'hui, chez les jeunes et chez le public en général, une meilleure perception de l'image des entrepreneurs et de la création d'entreprise. Cependant :

- *la notion d'échec est toujours aussi lourde dans notre culture. Ses vertus pédagogiques ne sont toujours pas reconnues,*
- *les nouveaux entrepreneurs sont toujours, en majorité, issus d'un environnement entrepreneurial,*
- *de plus en plus de français se disent attirés par la création d'entreprise, mais peu d'entre eux osent finalement passer à l'acte du fait, notamment, d'un environnement financier et juridique qu'ils jugent encore peu propice. Mais les textes récemment votés ou en préparation pourraient avoir un impact à ce niveau.*

↳ **Promouvoir l'esprit d'entreprendre et la création d'entreprise dans le système éducatif**

Président : Elie Cohen (1999 / 2000 / 2001)

La commission a recentré sa réflexion sur les **actions à mener dans le système éducatif, pour sensibiliser et former les entrepreneurs de demain.**

Elle préconise l'impulsion d'une initiative nationale de promotion de l'esprit d'entreprendre et de la création d'entreprise dans le système éducatif, qui donnerait un cadre cohérent et lisible pour la mise en œuvre des 6 programmes d'actions décrits ci-après.

Il est entendu que l'efficacité d'un tel projet repose sur sa pérennité et sur la mise à disposition de moyens, nécessitant :

- la définition d'un projet national,
- la désignation d'une structure de gestion de projet pour coordonner et piloter l'initiative, recenser les actions, étudier les expériences menées dans d'autres pays et communiquer sur cette initiative,
- la création d'un label.

Observations

La commission a donné naissance en 2001 à l'OPPE, Observatoire des pratiques pédagogiques en entrepreneuriat, dont le comité de pilotage est composé de représentants :

- du Ministère de la jeunesse, de l'éducation nationale et de la recherche,
- du Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie,
- du Ministère délégué à la recherche et aux nouvelles technologies,
- de l'APCE,
- de l'Académie de l'entrepreneuriat.g

Sa mission : recenser, diffuser, analyser les actions menées à tous les niveaux du système éducatif visant :

- à développer l'esprit d'initiative des jeunes,
- à les préparer à conduire des projets personnels ou professionnels innovants,
- à les former à la création d'entreprise.

Cette mission a été confirmée dans le protocole d'accord intitulé " Une ambition partagée : développer l'esprit d'entreprendre », signée par Luc Ferry, Xavier Darcos, et Renaud Dutreil, le 06/03/03.

Détail des propositions émises depuis 1998

Pour une stratégie de promotion de l'esprit d'entreprise en France (1998) Président : Alain Afflelou (1998)		
	Propositions	Observations
<i>Développer, chez tous les jeunes, un esprit d'initiative</i>		
1	Dans le cadre des cours existants, inclure des périodes qui permettent de développer la créativité et l'autonomie des élèves ainsi que la réalisation de projets.	<i>Un certain nombre d'expériences ont été relevées par l'OPPE dans l'enseignement secondaire</i>
2	Sensibiliser et former les enseignants	<i>Voir proposition n°19</i>
3	Mettre à disposition des établissements des moyens pédagogiques adaptés (kit pédagogiques, jeux, vidéos...).	<i>Très peu d'outils facilement diffusables ont été produits.</i>
4	Créer un « livret de l'initiative », qui accompagnerait le jeune pendant sa scolarité, à l'instar du livret scolaire et serait pris en compte aux oraux des examens.	
<i>Donner aux élèves une meilleure connaissance du monde de l'entreprise</i>		
5	Développer, dans les collèges, l'initiation à l'économie et à l'entreprise.	<i>Des expériences sont menées à l'initiative du Medef et de certaines associations comme l'Association « Jeunesse et entreprises » par exemple...</i>
6	Ouvrir les établissements scolaires aux professionnels (opérateurs, chefs d'entreprise) pour donner aux élèves une information concrète sur les métiers avec des témoignages d'entrepreneurs.	
7	Confier aux élèves l'organisation de journées ou forum permettant ces rencontres.	
8	Favoriser la participation des élèves à des jeux ou concours autour de ce thème.	<i>Un certain nombre d'expériences de ce type ont été recensées par l'OPPE.</i>
<i>Développer la capacité de certains jeunes à créer une entreprise</i>		
9	Introduire dans les filières d'enseignement professionnel et technique concernées, et dans l'enseignement supérieur, des activités relatives à la création d'entreprise (modules, réalisation de projets).	<i>Ces activités se développent. Voir base de données de l'OPPE.</i>
10	Evaluer qualitativement les opérations déjà mises en œuvre à titre expérimental.	<i>Cet objectif fait partie des missions assignées à l'OPPE.</i>
11	Valoriser les enseignants qui encouragent et accompagnent des projets de création d'entreprises par leurs étudiants et stagiaires.	<i>Un concours organisé par le Ministère de l'Education nationale et le Ministère de la recherche a récompensé, lors du salon des entrepreneurs 2005, des équipes pédagogiques.</i>

12	Soutenir « l'Académie de l'entrepreneuriat », réseau d'enseignants réunis pour encourager l'entrepreneuriat à tous les niveaux du système éducatif et de la formation permanente, bâtir et diffuser des méthodes pédagogiques spécifiques, promouvoir le développement de la recherche, échanger leurs expériences et établir des liens avec leurs homologues d'autres pays.	<i>L'Académie continue son action. Elle vient d'organiser son 3^{ème} Congrès à Lyon.</i>
<i>Mettre en place une campagne nationale de communication visant à insuffler l'esprit d'entreprise en France</i>		
13	Mettre en place une campagne nationale de communication visant à insuffler l'esprit d'entreprise : - concertée entre les différents opérateurs et orchestrée par un organisme indépendant, - durable, - déclinée sur différents supports et dans des lieux divers, de manière à toucher les personnes à des moments où elles ne sont pas sollicitées et où elles sont réceptives (lieux de proximité : gares, agences de la Poste ou de France Telecom, agences bancaires, foires locales, établissements scolaires, universitaires, etc...) Pour les jeunes : utilisation des espaces et médias qui leur sont réservés : radio, FM, chaînes de restauration rapide, FNAC/VIRGIN...	<i>Cette action figure parmi les 5 priorités fixées dans le protocole signé par Luc Ferry, Xavier Darcos, et Renaud Dutreil, le 6 mars 2003.</i> <i>Au niveau global, une grande opération de communication autour de la Loi pour l'initiative économique a été menée en 2003, à l'initiative de Renaud Dutreil. « Libérez votre esprit d'entreprise en 9 étapes ».</i>
14	Organiser des actions de promotion de l'information (forum, manifestations, salons, concours...) autour de l'esprit d'initiative ou de l'esprit d'entreprise en fonction des cibles visées, en synergie avec les différents opérateurs. Pistes avancées : - une « mise en scène » de jeunes créateurs à l'occasion d'une émission télévisée (les 24 heures de l'initiative) ou d'une manifestation grand public (le salon de l'initiative), - un espace permanent dédié à l'esprit d'entreprise et à la créativité, - un concours annuel, régional, puis national, permettant de récompenser les meilleurs parcours de créateurs.	<i>Une expérience repérée : Concours Talents, organisé par le Réseau des Boutiques de Gestion, qui a notamment pour objectifs de :</i> <i>- récompenser de jeunes entreprises quels que soient leur statut, leur activité et l'âge des créateurs,</i> <i>- et de révéler des parcours de créateurs.</i>

Promouvoir l'esprit d'entreprendre et la création d'entreprise dans le système éducatif Président : Elie Cohen – (1999/2000/2001)		
	Propositions	Observations
Organiser un réseau de promoteurs de l'esprit d'entreprise et de la création d'entreprise dans le système éducatif (programme d'actions n°1)		
15	Généraliser au niveau de chaque rectorat, une fonction de « correspondant en charge de la promotion de l'esprit d'entreprise ».	<i>Pour l'enseignement secondaire : des correspondants ont été identifiés par l'OPPE au sein de 25 académies : il s'agit : - du DAET (Délégué académique aux enseignements techniques), - ou du DAFPIC (Délégué académique à la formation professionnelle initiale et continue).</i>
16	Mobiliser les coordonnateurs et les cellules de partenariat dans les établissements sur des actions de promotion de l'esprit d'entreprendre.	
17	Mobiliser les Centres d'Information et d'Orientation (CIO).	
Relier les promoteurs de l'esprit d'entreprendre et de la création d'entreprise par Internet (programme d'actions n°2)		
18	Créer un réseau Internet de promotion de l'esprit d'Entreprendre et de la création d'entreprise.	<i>Création sur le site de l'APCE d'un espace réservé à l'enseignement et à l'entrepreneuriat. http://www.entrepreneuriat.net</i>
Mobiliser et former les enseignants (programme d'actions n°3)		
19	Inclure dans les programmes de formation initiale et continue dispensés dans les IUFM et autres organismes de formation d'enseignants, des modules optionnels sur la création d'entreprise.	<i>Seule expérience connue : dans le Nord-Pas-de-Calais, avec la création d'une mallette pédagogique de sensibilisation à la création d'entreprise à destination des enseignants (enseignement général et enseignement technologique et professionnel).</i>
20	Organiser en 2001 une session pilote d'« université d'été » ouverte aux enseignants du second degré et aux promoteurs de l'esprit d'entreprise.	
21	Attribuer un crédit d'heures pour les enseignants qui s'impliquent dans des actions de sensibilisation.	
22	Sensibiliser les chefs d'établissement et les corps d'inspection afin que cette activité soit valorisée et prise en compte dans le développement des carrières.	
23	Favoriser les échanges entre enseignants (Internet, associations...) sur les actions menées et les matériels pédagogiques utilisés.	<i>- Action de l'Académie de l'entrepreneuriat. - Action de l'OPPE, qui organise chaque année des journées de rencontre et d'échange entre enseignants</i>
24	Impliquer les enseignants dans des actions de terrain liées à la création d'entreprise afin de leur apporter une connaissance la plus pratique possible de la création d'entreprise.	

Généraliser les opérations de sensibilisation et de formation à la création d'entreprise dans les établissements (programme d'actions n°4)		
25	Recenser les actions déjà menées dans les établissements d'enseignement secondaire et d'enseignement supérieur pour sensibiliser et/ou former les élèves et étudiants à l'esprit d'initiative et à la création d'entreprise.	<i>Cette action a été confiée à l'OPPE qui dispose à ce jour d'une base de données comprenant 176 actions dans l'enseignement supérieur et 77 dans l'enseignement secondaire.</i>
16	Impulser, dès la rentrée 2001, pour chaque établissement d'enseignement (secondaire et supérieur) et chaque centre de formation des apprentis, la mise en œuvre d'un projet interdisciplinaire sur le thème de l'esprit d'entreprendre et de la création d'entreprise. Cette opération pourrait se coupler avec un concours récompensant les équipes pédagogiques et les élèves concernés, décliné au niveau régional puis national.	<i>Le protocole d'accord intitulé " une ambition partagée : développer l'esprit d'entreprendre », prévoit, dans ses 5 priorités d'intégrer le thème de la création d'entreprise dans les dispositifs pédagogiques existants tels que les travaux personnels encadrés, les itinéraires de découverte et les projets pluridisciplinaires à caractère professionnel.</i> <i>Un concours destiné à récompenser les équipes pédagogiques est actuellement en cours de réalisation.</i>
Enseignement supérieur et articulation recherche / formation (programme d'actions n°5)		
27	Mettre en réseau les différents acteurs susceptibles de diffuser l'esprit d'entreprise dans les organismes d'enseignement supérieur et de recherche.	<i>Un certain nombre d'initiatives ont lieu, mais sans coordination « unique ». Ex : Vouloir entreprendre en Rhône-Alpes, Maisons de l'entrepreneuriat...</i>
28	Développer les actions de sensibilisation et de formation destinées à faire émerger des projets de création ou d'application économique chez les doctorants ou les jeunes docteurs.	
29	Favoriser les partenariats entre organismes d'enseignement supérieur et de recherche, entreprises et financeurs.	
30	Reconnaître et valoriser l'entrepreneuriat comme une spécialité de recherche et de formation à part entière.	<i>Ce sujet est controversé. Par ailleurs cela ne va pas dans le sens de la réforme LMD (Licence-Master-Doctorat)</i>
Recenser, réviser, impulser la production de matériels pédagogiques (programme d'actions n°6)		
31	Recenser les ouvrages et outils pédagogiques existants.	
32	Engager une sensibilisation auprès des éditeurs et des auteurs afin de les inciter à réviser le contenu des ouvrages existants traitant de l'entreprise et de son rôle dans l'économie, et y ajouter une dimension entrepreneuriale (partenariat avec les groupements d'éditeurs).	
33	Engager une action de sensibilisation auprès des Centres de Documentation et d'Information (CDI) et des Centres d'Information et d'Orientation (CIO).	
34	Instituer un « prix du meilleur support pédagogique » décerné par un jury national.	

35	Créer des manuels virtuels destinés à la sensibilisation et à la formation des jeunes en rassemblant sur un site Internet des contributions théoriques et techniques et des études de cas.	
36	Pérenniser l'Observatoire des pratiques pédagogiques en entrepreneuriat (OPPE)	<i>Le protocole d'accord signé par Luc Ferry, Xavier Darcos, et Renaud Dutreil, le 06/03/03 confie à l'OPPE le rôle de recenser et mutualiser les initiatives prises dans le système éducatif pour développer l'esprit d'entreprendre.</i>
37	Sensibiliser et mobiliser les conseillers d'orientation-psychologues, qui représentent, de par leurs fonctions, un relais précieux.	
38	Renforcer la collaboration entre les établissements d'enseignement, les réseaux d'accueil des créateurs et les entrepreneurs.	
39	Lancer un programme d'université d'été, européennes ou non, pour confronter les méthodes et outils	

Annexe 2

Présentation de l'OPPE et de ses réalisations

↳ Sa création

L'Observatoire des pratiques pédagogiques en entrepreneuriat (OPPE) a été créé par les pouvoirs publics dans le prolongement des travaux de la précédente commission « Esprit d'entreprise », suite au constat suivant :

De nombreuses actions de sensibilisation à l'esprit d'entreprendre et de formation à l'entrepreneuriat ont été mises en place dans le système éducatif à l'initiative d'enseignants, de ministères, de chambres consulaires, de collectivités locales... Chaque expérience est adaptée au contexte local et les acteurs concernés n'ont pas toujours connaissance de ce qui est fait dans d'autres endroits.

Il est donc apparu nécessaire de créer un Observatoire de ces pratiques et d'ouvrir un espace internet fédérateur, dont les principaux objectifs sont :

- de réaliser un recensement de ces actions,
- de favoriser des échanges et des synergies susceptibles de démultiplier l'efficacité, l'ampleur et la portée des actions entreprises,
- d'étudier leur impact.

Cette mission confiée à l'OPPE a été confirmée dans le protocole d'accord intitulé « Une ambition partagée : développer l'esprit d'entreprendre », signé par Renaud Dutreil, Luc Ferry et Xavier Darcos, le 06/03/03.

↳ Sa base de données des actions

L'OPPE dispose aujourd'hui d'une base de données de plus de 250 actions consultables sur le site internet de l'APCE à l'adresse suivante.

Ces actions concernent l'enseignement secondaire et supérieur, avec une approche très différente dans les deux cas :

- Dans l'enseignement secondaire, les actions sont généralement décidées au niveau du rectorat et concernent plusieurs établissements. Elles visent principalement à éveiller l'esprit d'initiative des jeunes, en utilisant la création d'une entreprise comme outil pédagogique. Certaines durent depuis 10/15 ans. C'est le cas par exemple de « Basket entreprise », « Entreprendre au Lycée », « Entreprises cadettes »... Cependant on peut regretter d'une part qu'il n'y ait pas suffisamment de communication institutionnelle sur ces actions et d'autre part le manque d'intérêt et de soutien des parents d'élèves qui montrent encore aujourd'hui une certaine réticence à leur égard.
- Dans l'enseignement supérieur, chaque établissement est indépendant et chaque enseignant est lui-même indépendant en son sein. Ce sont donc eux qui sont en contact direct avec l'Observatoire. Les actions repérées vont souvent au-delà de la sensibilisation et constituent de véritables formations à la création d'entreprise, voire des dispositifs d'accompagnement des étudiants porteurs de projets.

A noter : dans chacune de ces actions, le partenariat est fort. L'association étroite du monde économique local est un des facteurs de réussite important de leur mise en place.

Son site internet

Le site internet de l'OPPE comprend, outre la base de données des actions, des témoignages d'enseignants et d'étudiants, un espace consacré aux outils pédagogiques expérimentés par des enseignants, une base bibliographique très spécialisée sur le sujet de l'entrepreneuriat, une rubrique d'actualité et des liens informatiques vers d'autres sites.

Sa communication

Les travaux de l'OPPE n'ont pas à ce jour fait l'objet d'une large communication. Elle passe aujourd'hui essentiellement par son site internet et par l'organisation de journées annuelles qui permettent aux enseignants et aux acteurs locaux (professionnels de la création d'entreprise, entrepreneurs, collectivités locales) de se rencontrer et d'échanger sur le sujet de l'entrepreneuriat.

Son fonctionnement

L'OPPE est adossé à l'APCE. Son budget pour 2004 était de 120 000 euros. Son fonctionnement est assuré par des personnes mises à sa disposition ponctuellement par l'APCE et le Ministère de l'éducation nationale, par des enseignants très impliqués sur ce sujet, et par deux doctorants employés à temps partiel pour une durée déterminée.

Annexe 3

Bilan d'activité de l'OPPE pour 2004

↳ Le référencement des actions

Le nombre total d'actions référencées dans l'enseignement secondaire et supérieur est de **253 actions**, elles se répartissent comme suit :

- L'enseignement supérieur (102 établissements et 176 actions) :
 - 37 écoles d'ingénieurs avec **66 actions**,
 - 26 Universités ont été référencées, elles correspondent à **46 actions**,
 - 22 écoles de commerce correspondant à **41 actions**,
 - 17 IUT ont été référencés, ils sont à l'initiative de **23 actions**.
- L'enseignement secondaire :
 - **26 académies** sur 30 ont été référencées dans notre base de données, elles correspondent à **77 actions**.

A titre d'exemple, l'action [Inter académique : Entreprendre au Lycée](#) qui existe depuis 1991, a mobilisé près de 7000 élèves, 650 enseignants, au sein de 157 lycées. Au total, 395 mini-entreprises ont été mises en place.

↳ La consultation du site www.entrepreneuriat.net

Le site de l'OPPE a totalisé au cours de l'année 2004, **291 958 connections**. Les principales rubriques consultées sont :

- **63 642** connections pour la rubrique « Actions repérées », une moyenne de **5 300** connexions par mois. Soit une augmentation de 123% par rapport à l'année 2003 qui affichait un résultat de **28 428** connections.
- **132 593** connections pour la « bibliographie », une moyenne de **11 050** connexions par mois. Soit une augmentation de **36%** par rapport à l'année 2003.

↳ Les journées OPPE 2004

La troisième session des journées de l'OPPE s'est déroulée les **14 et 15 octobre 2004 à Lille**, à l'Ecole Centrale et l'ESC Lille. Près de 167 participations ont été enregistrées lors de ces journées, soit une augmentation de 40% par rapport à l'année dernière.

La répartition du public était comme suit :

- 15% de l'enseignement secondaire,
- 40% de l'enseignement supérieur,
- 10% du réseau d'accompagnement,
- 20% de structures partenaires,
- 10% d'institutionnels.

Ces journées ont été marquées par une présence très appréciable des acteurs de l'enseignement secondaire (une dizaine de rectorats étaient représentés)

De nombreuses thématiques autour des pédagogies entrepreneuriales ont été abordées lors de ces deux journées ; nous en citons quelques-unes :

- la problématique de la sensibilisation,
- la mise en place d'une action de sensibilisation de type concours,
- la place de l'entrepreneuriat dans l'appareil d'enseignement,
- la problématique de l'évaluation des programmes pédagogiques,
- les outils pédagogiques et l'enseignement de l'entrepreneuriat,
- l'entrepreneuriat et la dynamique des acteurs locaux.

Les principaux points forts de ces deux journées ont été :

- la diversité des intervenants (enseignement secondaire, enseignement supérieur, accompagnateurs, institutionnels, jeunes créateurs...etc),
- le pragmatisme et la densité des problématiques abordées,
- la présence active des réseaux partenaires de l'OPPE (Académie de l'Entrepreneuriat, Créat IUT, DIESE...etc),
- le partenariat avec l'Ecole Centrale et l'ESC Lille dans l'organisation de cette manifestation.

↳ **Actions récentes et en cours (de l'OPPE ou auxquelles l'OPPE est associé)**

- L'OPPE a lancé quatre études d'évaluation d'action en faveur de l'entrepreneuriat, auprès de quatre équipes. Les principaux résultats et l'état d'avancement de ces actions ont fait l'objet de présentation au cours de l'atelier 3 aux journées de l'OPPE.
- Les actes des premières Assises sur la reprise d'entreprises des 15 et 16 juin 2004 à Lyon sont disponibles en ligne :
<http://www.salondesentrepreneurs.com/assises/ateliers.html>
Parmi les ateliers, le compte rendu de l'atelier relatif à l'enseignement de l'entrepreneuriat et animé par l'OPPE, est disponible :
http://www.salondesentrepreneurs.com/assises/atelier/atelier_8.pdf
- Les maisons de l'entrepreneuriat, initiées par le Ministère de la Recherche : les résultats du premier comité de sélection des projets retenus dans le cadre de l'appel à propositions "**maisons de l'entrepreneuriat**" ont été rendus publics au mois de juillet, <http://www.recherche.gouv.fr/technologie/index.htm> ; l'OPPE a été invité à participer au comité de sélection.
- Le concours national « Initiatives Jeunes » des meilleurs projets pédagogiques de création d'entreprise. Ce concours est organisé par : le Ministère chargé de l'Education Nationale, le Ministère chargé de la Recherche, le Secrétariat d'Etat aux PME/PMI, au Commerce, à l'Artisanat, aux Professions Libérales et à la Consommation et la remise des prix aura lieu au salon des entrepreneurs le 27 janvier 2005. Le règlement du concours est paru au Bulletin Officiel du Ministère de l'Education Nationale N° 19 du 13 05 2004.

Commission « Innovation/Recherche »

Composition de la commission

Président

Docteur Philippe POULETTY, Président du Conseil stratégique de l'innovation (CSI) et de France Biotech.

Membres

- **Denis BARRIER**,
- **Agnès BRICARD**, Présidente de la commission « Transmission, Prévention – 2^{ème} chance » du CNCE, Présidente d'honneur du Conseil régional de l'Ordre des experts-comptables Paris-Ile de France, Présidente du Centre d'information sur la prévention (CIP) PARIS- Ile de France, Présidente du club fiscal Paris-Ile de France
- **Thierry CLEMENT**, Coordinateur de la commission du CNCE « Initiative économique locale », APCE
- **Francis GRIGNON**, Ingénieur et ancien Sénateur du Bas-Rhin,
- **Philippe MANGEARD**, Chef d'entreprise notamment de DPPM intervenant dans la R&D
- **Joëlle SALZMANN**, Avocat au cabinet Gide Loyrette Mouel, spécialisée dans le droit de la concurrence

Coordinatrice

Lysiane YVON, APCE

Sommaire

Avant-propos Page 29

Objectifs de la commission Page 30

Principales propositions de la commission Page 32

Avant-propos

Face au retard de la France et à l'accroissement de l'écart entre l'Europe et les Etats-Unis dans le domaine de l'innovation et de la recherche, la nécessité de stimuler la R&D par les entreprises françaises notamment dans les secteurs émergents que sont les sciences de la vie et les nanosciences, est indéniable.

« *Les pouvoirs publics ont un rôle d'incitation et de stimulation à jouer dans ce domaine qui est complémentaire d'une politique économique libérale* » soulignaient Claudie Haigneré, Ministre déléguée à la Recherche et aux Nouvelles Technologies, et Nicole Fontaine, Ministre déléguée à l'Industrie, lors de la présentation du Plan Innovation le 9 avril 2003.

Malgré les excellentes mesures de ce plan innovation, l'objectif fixé par le Président de la République de consacrer 3% du PIB à la recherche en 2010 ne pourra être atteint, que si un plan d'ensemble dynamisant toute la chaîne de l'innovation est mis en œuvre.

Compte tenu de ses atouts, la France peut rebondir rapidement à condition d'un volontarisme politique et économique majeur et d'une politique d'ensemble cohérente. Il ne s'agit pas simplement d'être plus attractive qu'elle ne l'était, mais d'être plus attractive que les pays déjà très attractifs et dynamiques. Il faut donc oser engager des réformes de grande envergure, très visibles en France comme à l'étranger.

Trois propositions fortes applicables à brève échéance ont été retenues par la commission :

- **formuler des recommandations de mise en œuvre de la nouvelle agence nationale pour la Recherche (ANR),**
- **créer un statut fiscal pour les jeunes entreprises cotées (JEC),**
- **promouvoir les nouveaux pôles de compétitivité.**

Objectifs de la commission

Cette commission a pour but d'élaborer des propositions permettant à la France d'avoir ***une politique dynamique et attractive en matière d'innovation et de recherche.***

Cinq axes de travail ont été retenus en 2004 :

- **Evaluer le caractère réaliste de l'objectif fixé par le Président de la République d'atteindre 3 % du PIB consacré à la recherche, et d'indiquer, le cas échéant, les conditions pour qu'il le soit.**
- **Réaliser une comparaison du volume des dépenses R&D notamment dans les secteurs émergents (Sciences de la vie, nanotechnologies principalement) entre la France, l'Europe et les Etats-Unis.**

Une collecte d'informations a été entreprise par l'APCE avec le concours de différentes administrations et organismes nationaux et internationaux, notamment :

- le Ministère délégué à la Recherche,
 - l'OCDE, Organisation de coopération et de développement économiques,
 - et la Commission Européenne.
-
- **Formuler des recommandations sur les conditions de mise en œuvre de l'Agence nationale de la recherche (ANR) destinée à dynamiser la recherche académique.**
 - **Présenter des propositions pour dynamiser le financement des entreprises à fort potentiel. Plusieurs idées ont été formulées, et notamment :**
 - Améliorer le statut de la jeune entreprise innovante (JEI) créé par la loi de finances pour 2004, notamment en instaurant un régime de faveur concernant l'Impôt sur la fortune (ISF).
 - Etendre les bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise (BSPCE) aux administrateurs de Sociétés anonymes (SA) et conseils scientifiques.
 - L'engagement récent des assureurs d'affecter d'ici 2007 six milliards d'Euros supplémentaires au financement en capital des PME à fort potentiel de croissance, notamment des entreprises innovantes, est une étape importante. Mais une réforme de l'assurance-vie, notamment en instaurant d'une manière progressive l'obligation d'affecter une partie de l'assurance-vie vers le capital-risque, permettrait d'aller plus loin.

En effet, les relais de financement qu'offrent les groupes d'assurance grâce aux produits d'assurance-vie et d'épargne retraite sont particulièrement intéressants, puisque ceux-ci ne sont pas soumis aux ratios prudentiels bancaires et vont bénéficier d'un important afflux de capitaux avec l'essor des Plans d'Épargne Retraite Populaire (PERP) et autres plans de retraite, en plus des produits d'assurance-vie traditionnellement très populaires. Deuxième produit financier détenu par les Français, l'assurance vie est dans le portefeuille d'investissement de plus d'une personne sur quatre (26,5% en mai 2003). En 2004 l'encours approche 1000 milliards d'euros.

Diriger, à avantage fiscal équivalent, ne serait-ce qu'une petite partie de cette épargne vers les entreprises de croissance, notamment innovantes, constitue donc une contribution décisive à l'accroissement des disponibilités en fonds propres qui font particulièrement défaut ces temps-ci aux PME françaises de biotechnologie et autres PME innovantes.

- Faire émerger un marché boursier européen des PME de croissance liquide et attractif en harmonisant la réglementation boursière des différents pays européens, notamment la France, l'Allemagne et la Grande-Bretagne. Sur ce dernier point, les travaux de la commission consisteront à identifier les conditions de l'harmonisation des réglementations boursières européennes. Les personnes chargées de ce dossier au Ministère des finances et à l'AMF (Autorité des marchés financiers) seront à cet effet auditionnées.

- Créer un statut fiscal de faveur au profit des jeunes entreprises cotées (JEC).

➤ **Promouvoir l'innovation et la recherche en France et à l'étranger.**

La commission a constaté l'inexistence d'un véritable plan de marketing visant à promouvoir les mesures en faveur de la recherche et l'innovation en France. Cette situation résulte notamment d'un manque de coordination des communications des ministères concernés par le sujet, de l'absence de traduction en langues étrangères des documents d'information sur l'innovation et la recherche, et de l'absence de budget consacré à la communication sur l'innovation et la recherche à l'étranger.

Une audition des chargés de communication auprès des Ministères des finances, de la Recherche, de l'industrie pourrait être réalisée afin d'envisager la mise en place d'une politique de communication coordonnée à l'échelon national et international.

Principales propositions de la commission

↳ Les conditions de mise en œuvre de la future Agence nationale pour la recherche (ANR)

Pour faire levier sur la recherche privée, il est nécessaire de dynamiser la recherche publique (fondamentale et finalisée) notamment dans les secteurs émergents stratégiques. Les laboratoires universitaires américains bénéficient par exemple en recherche biomédicale de moyens financiers 3 fois supérieurs aux laboratoires français, à PIB corrigé. 3% du PIB en dépenses de R&D implique en 2010 20 à 25 milliards d'Euros de dépenses annuelles supplémentaires, par rapport aux 35 milliards d'Euros actuels ! Environ 40% des 20 à 25 milliards doivent financer les laboratoires publics. La recherche privée (capital risque, capital développement, PME technologiques, grands groupes) se concentre en effet autour des pôles d'excellence académique et fait désormais ses choix au plan mondial : par exemple le transfert récent des centres de recherche de Novartis, Pfizer, Aventis de l'Europe vers les US, concentration du capital risque dans la Silicon Valley, les investissements majeurs en Chine...

La future Agence nationale de la recherche (ANR), dont la création a été annoncée courant 2004 par le Gouvernement, aura pour mission, en complément des actions des organismes de recherche et des universités, de financer des projets de recherche sélectionnés sur des critères d'excellence et d'assurer leur évaluation scientifique en toute indépendance.

Toutefois, cet objectif ne pourra être atteint que si la mise en œuvre de cette nouvelle entité satisfait à certaines conditions.

- L'ANR devra être une **agence de moyens à structure légère, dotée** de plusieurs milliards d'euros et dirigée par un conseil d'administration et un conseil scientifique indépendants et d'envergure internationale.
- Elle devra focaliser ses efforts de recherche dans des domaines actuellement sous-financés, tels que la **recherche biomédicale et les nanosciences**.
- La notion de **compétitivité scientifique internationale** devra prédominer. L'objectif est de primer et de soutenir les projets de recherche les plus créatifs et prometteurs, notamment en recherche fondamentale. C'est pourquoi l'ANR doit être une instance de sélection indépendante reposant sur un conseil scientifique doté d'une liberté intellectuelle absolue à forte composition internationale. Les projets de recherche devront être évalués par des pairs et être retenus en fonction de leurs objectifs et de leur portée innovante. En contrepartie, les porteurs de projets financés par l'ANR pourront ainsi accroître leur capacité d'initiative et de responsabilité.
- Sa mission devra être concentrée sur **l'évaluation des projets de recherche**. Aussi, elle pourra déléguer à la Caisse des dépôts et consignations la gestion administrative des fonds.
- L'ANR devra également avoir pour ambition de replacer la recherche technoscientifique au cœur de l'économie et de la prospérité françaises. A ce titre, l'ANR devra contribuer à **l'organisation des pôles de compétitivité** créés par la loi de finances pour 2005, notamment :
 - en incitant les entreprises nationales et étrangères à s'y implanter,
 - en favorisant l'osmose entre l'innovation et l'industrie.

- La future agence nationale de recherche pourra également contribuer à rendre la **France plus attractive** pour les chercheurs, les investisseurs et les entrepreneurs.

↳ Favoriser l'introduction en bourse de PME à fort potentiel par la création d'un statut fiscal de faveur au profit des jeunes entreprises cotées (JEC)

Le marché boursier ne remplit pas en Europe son rôle moteur de financement des entreprises innovantes, fortement créatrices de richesse et d'emplois pour l'économie française. On constate en effet une raréfaction des introductions en bourse liée à une défiance des investisseurs envers les jeunes sociétés présentant un profil de risque risqué.

Pour encourager l'introduction des entreprises innovantes sur le marché boursier, un mécanisme d'incitation fiscale pourrait être créé à destination des jeunes entreprises cotées. Ce régime privilégié serait créé à l'instar de celui mis en oeuvre au profit des jeunes entreprises innovantes.

✓ Contexte

- **Une diminution significative du volume des introductions en bourse**

Le marché boursier joue traditionnellement un rôle clé dans le financement des entreprises et, par la même, la création de richesse et d'emplois.

Après une période d'engouement assez forte où la création du Nouveau Marché est venue soutenir l'arrivée d'entreprises plus jeunes en Bourse, le marché est entré dans une phase de récession importante.

L'éclatement de la bulle technologique et les contre-performances enregistrées par certaines sociétés ont fini par éloigner toute une population d'investisseurs de ce segment de marché. Cet éloignement, qui a d'abord affecté l'ensemble des marchés boursiers et des entreprises cotées, se concentre aujourd'hui principalement sur les jeunes entreprises et les sociétés évoluant dans des secteurs d'activité innovants. Il est en effet frappant de constater que les opérations réalisées sur le marché boursier français, qu'il s'agisse d'opérations primaires (introductions en Bourse) ou secondaires (levée de capitaux) portent presque exclusivement sur des entreprises matures, de taille significative (au moins 500 millions d'€) disposant d'une bonne lisibilité en termes de stratégie et de résultat.

Cette situation, qui traduit une aversion croissante des investisseurs au risque, a pour conséquences :

- dans le meilleur des cas, un renchérissement du coût du capital, avec des niveaux de valorisation sensiblement revus à la baisse,
- dans le pire des cas, une impossibilité d'accéder aux opportunités de financement offertes par les marchés boursiers et la cession de nos plus belles PME à des entreprises étrangères, souvent nord-américaines.

Cette dernière conséquence qui prive les entreprises d'une possibilité d'accès au marché financier, a des répercussions sur l'ensemble de la chaîne de financement de l'économie et risque de priver la France d'entreprises dans les secteurs stratégiques,

Incapables de lever les fonds nécessaires à leur développement, ces entreprises se voient contraintes de reporter leurs investissements industriels ou technologiques, et de différer les créations d'emplois associés à ces investissements.

Dès lors les solutions qui s'offrent à elles sont assez limitées et, si par chance, elles parviennent à structurer un tour de table via des partenaires financiers, il est à craindre que ces mêmes partenaires financiers soient de moins en moins enclins à investir si les possibilités de sortie sont limitées.

Or la Bourse est l'une des options de sortie vers laquelle tout investisseur financier doit pouvoir naturellement se tourner.

- **Un enjeu concurrentiel majeur**

Les candidats naturels à la cotation boursière peuvent être tentés, voire même fortement encouragés, de chercher ailleurs les financements nécessaires à leur croissance. En effet, avec l'avènement de l'Euro et l'harmonisation progressive de la réglementation boursière au niveau européen, la compétition entre les places boursières devient chaque jour une réalité incontestable. Les différences de fiscalité jouent alors un rôle déterminant. A cet égard, la place de Londres se présente comme un lieu privilégié pour la cotation d'entreprises à la recherche de financement avec un marché dédié aux valeurs moyennes l'Alternative Investment Market (A.I.M.). En effet, l'AIM bénéficie d'avantages fiscaux non négligeables pour l'entreprise et les investisseurs.

- **Principales caractéristiques de l'AIM**

Des avantages fiscaux non négligeables dont notamment :

- une réduction d'impôt égale à 20% du montant total de l'investissement réalisé sous certaines conditions,
- une exonération partielle de la plus-value de cession sous certaines conditions de durée de détention des titres,
- une imputation sur l'impôt exigible des pertes sur cession.

La législation en vigueur sur l'AIM favorise la cotation d'entreprises sur ce marché. Pour s'en convaincre, il suffit d'étudier l'évolution comparative des introductions en bourse sur Euronext Paris et sur l'AIM de valeurs moyennes :

De création récente (juin 1995), l'AIM a connu un essor important depuis l'année 2000. Entre le 31 décembre 1999 et août 2004, le nombre de sociétés cotées est passé de 347 à 915. Sur la seule année 2004, ce marché a accueilli plus de 200 sociétés dont plus d'une dizaine d'entreprises étrangères.

En comparaison, les marchés d'Euronext Paris destinés à la cotation de valeurs moyennes, à savoir le Second Marché, le Nouveau Marché et le Marché Libre, ont accueilli 21 sociétés en 2004, soit un rapport de un à dix en faveur de l'AIM. Pour les années antérieures, les chiffres observés sont globalement conformes à cette tendance.

Pour 2004, le phénomène prend une ampleur considérable. Les chiffres sont éloquentes et témoignent de la nécessité de réagir rapidement. La Place de Paris toute entière doit se mobiliser rapidement avant que le phénomène devienne irréversible et que tout le tissu économique des entreprises innovantes aille se faire coter Outre-Manche et pour les plus avancées d'entre elles Outre-Atlantique.

✓ Proposition

- **Offrir un cadre fiscal adapté :**

Euronext s'est engagé depuis plusieurs mois dans la réforme de sa cote afin de renforcer la présence des PME au sein du marché boursier. Cette nouvelle cote, applicable dès début 2005, a pour principal objectif l'amélioration de la visibilité des PME. La mise en place de la liste unique, la création d'un statut d'intermédiaire spécialisé en valeurs moyennes, le lancement d'une nouvelle gamme d'indices dédiés et la création d'Alternext, marché non réglementé mais encadré, sont autant de témoignages des efforts entrepris par Euronext pour offrir aux PME de nouvelles opportunités de financement par le marché boursier.

Au même titre qu'Euronext adapte son offre de financement pour les valeurs moyennes aux nouvelles conditions de marché, il convient d'offrir à ces sociétés un cadre fiscal adapté à leurs spécificités et ainsi rétablir les bases d'une compétition saine entre places boursières. A l'instar du statut de la Jeune Entreprise Innovante (J.E.I.) créé par la loi de finances pour 2004, il est proposé de créer un statut fiscal privilégié de Jeune Entreprise Cotée (J.E.C.).

- **Présentation du statut de « Jeune Entreprise Cotée » (JEC) :**

Toute PME, notamment innovante, de moins de 2000 personnes et réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 150 millions d'€¹, qui réalise une introduction sur un marché boursier européen réglementé ou encadré, bénéficiera, pendant une période de 8 ans suivant l'introduction en bourse, des avantages suivants :

→ *Pour les investisseurs*

1. Exonération totale de l'impôt sur les plus-values pour les actionnaires (directs ou par l'intermédiaire de tout fonds d'investissement), dès lors que les titres sont acquis ou détenus au moment de l'introduction en bourse ou dans les 8 années suivant l'introduction en bourse.
2. Exonération totale d'ISF pour les titres détenus directement ou indirectement, dès lors que les titres ont été acquis ou détenus au moment de l'introduction en bourse ou dans les 8 années suivant l'introduction en bourse, et ont été conservés pendant au moins 1 an après l'introduction en bourse.
3. Exonération totale des droits de succession sur les titres détenus directement ou indirectement dès lors que les titres sont acquis ou détenus au moment de l'introduction en bourse ou dans les 8 années suivant l'introduction en bourse

¹ Définition d'une PME retenue pour les FCPI

→ Pour l'Emetteur

Exonération des charges sociales sur les salaires des personnels chercheurs ou gestionnaires de projets de recherche et développement, dès lors qu'ils consacrent plus de 50% de leur temps au projet de recherche et développement, à raison de :

- i. 100% d'exonération pendant les 3 premières années,
- ii. 50% d'exonération pendant les 3 années suivantes,
- iii. 25% d'exonération pendant les 2 dernières années.

✓ Objectifs

- **Une « success story » :**

Outre la création de ce statut, l'enjeu majeur de cette initiative réside dans la création des conditions nécessaires à l'émergence de Success Stories à la française dans le domaine de l'innovation technologique.

Chaque industrie, chaque bourse a ses champions. L'émergence d'une success story aurait un effet "boule de neige" bénéfique pour les entreprises et les investisseurs. Le phénomène Google aux Etats-Unis en est l'exemple parfait du moment. L'entreprise a été créée en 1998 et quelques années plus tard (six ans seulement toutefois), la société est cotée au Nasdaq et affiche une valorisation boursière de plus de 10 milliards de dollars.

- **Accompagner les mesures du gouvernement en faveur de l'innovation et de l'investissement dans les PME :**

La Fédération Française des Sociétés d'Assurance (FFSA) et le Groupement des Entreprises Mutuelles d'Assurances (GEMA) ont annoncé courant 2004 leur intention de mobiliser d'ici fin 2007 six milliards d'euros supplémentaires pour le financement des PME à fort potentiel de croissance. Un contrôle annuel de ces investissements par la nouvelle agence de contrôle des assurances présidée par l'ancien président de l'ANVAR permettra de confirmer l'engagement de l'assurance vie au service de notre économie.

Toutefois, les mesures récentes prises par le gouvernement en faveur du financement de la Recherche et de l'Innovation, ainsi que l'annonce faite par le secteur des assurances risquent de se heurter à la réalité du marché boursier.

En effet, sans un marché boursier fort en France, c'est à dire un marché sur lequel les investisseurs privés peuvent faire coter leurs participations financières, il est difficilement envisageable de concevoir une chaîne de financement efficiente. Sans possibilités de sorties, il y a fort à parier que les investisseurs privés et les fonds de capital-risque spécialisés seront réticents à injecter de l'argent dans ces entreprises malgré leurs perspectives prometteuses. Toute décision de placement est en outre motivée par la possibilité de pouvoir en sortir.

↳ **Promouvoir un petit nombre de pôles d'excellence**

Créés par la loi de finances pour 2005, les pôles de compétitivité regrouperont sur un même territoire des entreprises, des établissements d'enseignement supérieur et des organismes de recherche publics et privés ayant vocation à travailler ensemble sur des projets de développement économique pour l'innovation. Les territoires offriront ainsi un maillage complet en associant à ces parcs de recherche et d'innovation à vocation internationale des pôles de recherche et d'enseignement supérieur (PRES) que la future loi d'orientation et de programmation de la recherche élaborée par François d'Aubert, Ministère de la recherche, devrait mettre en place.

Ces pôles d'excellence régionaux seront limitativement désignés par un comité interministériel. Une démarche pragmatique pour sélectionner et réaliser ces pôles est proposée.

1. **Réaliser une cartographie des pôles d'excellence existants**, secteur technologique par secteur technologique, basée sur la bibliométrie scientifique, la qualité du Centre Hospitalier Régional (pour les biotechnologies), la densité des aides Anvar, la performance économique des incubateurs, la densité de brevets, le volume des investissements en capital risque, la densité du tissu industriel et technologique.
2. **Renforcer les deux ou trois meilleurs sites existants** afin d'atteindre la masse critique scientifique, financière et industrielle. Il faut construire quelques bâtiments de laboratoires ultramodernes sur ces sites (financés par la région, des promoteurs privés ou la Caisse des Dépôts). Transférer, après sélection sur la base de critères d'excellence, plusieurs dizaines d'unités de recherche INSERM, CNRS et CEA et de recherche clinique et une ou plusieurs grandes écoles. Instituer des incitations fiscales fortes dans un périmètre géographique limité (20 Km) autour de ces bâtiments, en étendant par exemple le statut de Jeune Entreprise Innovante à des entreprises innovantes de plus de 8 ans et à des filiales de sociétés étrangères. Fournir aux universités impliquées dans ces pôles d'excellence des capacités d'embaucher des personnels français et étrangers au prix du marché international, hors grille de salaire de la fonction publique. Publier tous les ans les paramètres d'excellence scientifique et économique pour chaque pôle.

Par exemple pour la région parisienne, un pôle de biotechnologie à Palaiseau/Saclay (près de Polytechnique et du CEA) serait souhaitable. Dans le sud-est, un pôle de bionanotechnologie à Grenoble serait logique.

Commission « Financement »

Composition de la Commission

Président

Jean-Pascal TRANIE, Président de Aloe Private Equity

Membres

- **Agnès BRICARD**, Présidente d'honneur du Conseil régional de l'Ordre des experts-comptables Paris-Ile de France ; Présidente du Centre d'information sur la prévention (CIP) PARIS- Ile de France ; Présidente du club fiscal Paris-Ile de France
- **Arlette GROSSKOST**, Député de la cinquième circonscription du Haut Rhin
- **Cécile FELZINES**, Chef d'entreprise, membre du C.E.S.
- **Chantal ZIMMER**, Délégué Général de la Fédération Française de la Franchise
- **Franck-Elie BENZAQUEN**
- **Christophe d'INDY**, Mandataire social d'entreprises, Conseiller municipal du 8ème arrondissement de PARIS
- **Denis BARRIER**
- **Laurent DEGROOTE**, Chef d'entreprise, Président du Réseau Entreprendre

Coordinateur

Jean-Luc MASSOL, APCE

Sommaire

Avant-Propos	Page 41
Réflexions sur les propositions du rapport du groupe de travail « Financement, développement et transmission »	Page 44
Principales recommandations	Page 50
Annexe	Page 51

Avant-propos

Au commencement de leurs travaux, les membres de la Commission Financement, ont été d'accord pour constater que la situation actuelle en matière de financements pour les créateurs d'entreprise demeurait encore largement insatisfaisante.

Pour la suite de leur réflexion, ils ont considéré qu'il fallait, d'une part, garder à l'esprit l'objectif gouvernemental d'augmenter de 1 million, en 5 ans, le nombre de créations d'entreprise (pour cela, l'accès facilité au financement s'avère primordial) et que, d'autre part, le dé plafonnement du taux de l'usure (inscrit dans la loi DUTREIL) pouvait constituer une opportunité pour imaginer une offre de crédit réellement nouvelle intégrant légitimement le coût du risque élevé, de manière à pouvoir susciter fortement la venue de nouveaux opérateurs financiers sur le marché difficile du financement des entreprises en démarrage.

La Commission Financement a donc pris en compte plusieurs éléments qui pouvaient la conforter à poursuivre son analyse sur cette première idée :

- aux USA, notamment, il existe des financeurs spécialisés qui n'interviennent que sur des marchés très risqués (*junk bonds ; prêts subprime*). Pourquoi ne pourrait-il pas y en avoir en France pour la création d'entreprises ?
- il existe en France des établissements spécialisés pratiquant le crédit-scoring et qui sont très performants, par exemple SOFINCO et CETELEM. Pourquoi, n'y aurait-il pas, sous certaines conditions facilitant réellement leur émergence, des "SOFINCO de la création " ; autrement dit, pour les créateurs, pourquoi n'y aurait-il pas des professionnels du financement efficaces et qui ne soient pas des banques traditionnelles ?
- la volonté du gouvernement de créer une SBA à la française (or, la Small Business Administration -agence fédérale- "alimente" en ressources financières les SBIC - Small Business Investment Companies- qui sont des financeurs d'initiative privée) ; les financeurs en crédit-scoring pour les créateurs auraient également besoin d'avoir, en partie, des ressources financières publiques.
- l'instauration d'un "fichier positif des emprunteurs" a déjà fait l'objet de réflexions au Secrétariat d'Etat aux PME (cet outil serait très utile à des établissements de crédit-scoring pour créateurs)
- 25,9 % des créateurs utilisent un prêt personnel pour lancer leur entreprise* (en fait, ils détournent un crédit à la consommation) : donc, un créateur sur quatre est largement prêt à payer le prix pour avoir le crédit nécessaire à son projet (*cf. "*Le Financement des plus petites créations d'entreprises*" étude de CDC/BDPME/APCE - novembre 2000)

En conséquence, la Commission a auditionné à cette fin :

- Marie-Thérèse FELS, consultant ayant réalisé des travaux sur le thème du fichier positif des emprunteurs, qui lui a présenté l'expérience italienne de mise en place de ce type de fichier
- Marc AUBERGER (ancien Directeur Général délégué de SOFARIS) qui lui a fait part de sa vision des choses quant à l'application du crédit-scoring aux financements des créations d'entreprises.

Par ailleurs, au cours des séances de travail, deux autres sujets sont progressivement apparus comme pouvant présenter de l'intérêt, à savoir :

- premièrement, un processus d'attribution d'un *Label Qualité* pour les "Jeunes Entreprises" couplé à une "*Charte Nationale d'Engagement des Grandes Entreprises en faveur des Jeunes Entreprises labellisées*", de manière que ces dernières bénéficient des meilleures conditions financières lors de leurs transactions commerciales avec les grands groupes.

La Commission Financement a considéré, en effet, que les problèmes de besoins en fonds de roulement, à l'heure actuelle, restent difficiles à résoudre pour les nouvelles entreprises ; l'offre bancaire de crédits à court terme ne répond pas aux attentes des jeunes affaires et celles-ci subissent une position très défavorable dans le crédit-interentreprises.

- deuxièmement, un statut de "micro-FIP" (Fonds d'Investissement de Proximité) pour drainer de l'épargne de proximité vers les petits projets les plus proches.

Car la Commission Financement constate que les besoins de financement pour les petits projets (l'essentiel des créations d'entreprise) compris entre le montant d'un prêt solidaire de l'ADIE et le montant d'un "PCE/BDPME jumelé à un prêt bancaire obligé" ne sont pas satisfaits par le marché et que les FIP actuels ont vocation à intervenir dans des projets bien plus importants et pas forcément très proches.

Toutefois, la Commission, après mûre réflexion, n'a pas jugé utile de s'engager plus dans les investigations nécessaires pour finaliser son approche de crédit-scoring dédié à la création d'entreprises, considérant que les esprits n'étaient pas encore prêts pour cela et que la perspective de voir instaurer un fichier positif des emprunteurs (outil bien utile pour une activité de scoring) s'éloignait sérieusement. Cette crainte s'avérait fondée : en effet, depuis, la CNIL a émis une position défavorable sur ce sujet en janvier 2005 et l'Assemblée Nationale a rejeté la disposition prévue à cet effet dans la proposition de loi sur la prévention du surendettement.

De même, l'idée de dispositif national de "label qualité pour jeunes entreprises" associé à une "charte nationale" n'a pas prospéré suffisamment pour être réellement formulée en une proposition complète. Néanmoins, ces deux thèmes, que la Commission juge importants, pourraient être repris dans de prochains travaux.

A la suite de quoi la Commission Financement a pris connaissance du rapport du groupe de travail "*Financement, Développement et Transmission*" remis le 20 octobre 2004 à Christian JACOB, Ministre aux PME, du Commerce, de l'Artisanat, des Professions libérales et de la Consommation.

Elle a souhaité apporter sa propre contribution à cette démarche en faisant part des réflexions que lui suggère ce rapport comportant 38 propositions, dont une trentaine impliquant des mesures législatives.

Après l'entrée en application de la loi DUTREIL répondant parfaitement à nombre de problèmes des candidats à la création d'entreprises et dans la perspective d'une deuxième loi venant compléter la première (en particulier à propos des difficultés de la reprise d'entreprises) la mission assignée au groupe de travail (co-présidé par Emmanuel HAMELIN, député du Rhône et Serge POIGNANT, député de Loire-Atlantique) se révélait vaste puisque touchant à la fois à la création d'entreprises, au développement de celles-ci et à leur transmission. De ce fait, la production du groupe de travail s'avère importante.

Toutefois, la Commission Financement regrette de ne pas y trouver une ou deux "propositions phares" qui pourraient réellement constituer un message très fort de l'Etat envers les créateurs ou les repreneurs. Comme souvent constaté dans le passé, un large catalogue de propositions perd de son efficacité et s'avère généralement assez peu suivi d'effets (d'ailleurs, ces dernières années les rapports sur la création d'entreprises n'ont pas manqué !)

De plus, les suggestions formulées restent dans leur ensemble très succinctes et posent parfois problème pour pouvoir appréhender correctement leur pertinence ou leur réelle possibilité de mise en application.

Ces remarques n'enlèvent en rien la qualité et la remarquable richesse de la réflexion conduite. Cela étant dit, la Commission Financement s'est attachée à reprendre, ci-après, les propositions qui lui paraissent les plus intéressantes en y apportant son propre commentaire.

Réflexions sur les propositions du groupe de travail « Financement, développement et transmission »

↳ Mesures législatives

Le prêt avec intéressement (proposition 1)

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

- **Commentaires**

Il s'agit là d'une nouvelle forme de prêt participatif dont l'aspect participatif peut être isolé à une opération d'acquisition/vente d'immobilisation. L'idée est séduisante. Toutefois, la Commission pressent que son application pourrait être de portée limitée, du fait des difficultés d'ordre pratique.

Cette variante de prêt participatif ne pourrait concerner que des financements causés pour l'acquisition de biens susceptibles d'une garantie individualisée (gage sur véhicule ; nantissement de matériel, hypothèque ou privilège du prêteur de deniers ; le nantissement du fonds de commerce poserait un problème quant à la cession ultérieure d'éléments non évalués isolément lors de l'acquisition). Car s'il n'était pas informé lors de la vente du bien (mais le créancier gagiste, nanti ou hypothécaire est informé obligatoirement) on voit mal comment le banquier pourrait suivre la "créance virtuelle et en germe de complément de rémunération" qu'il détiendrait sur les biens qu'il aurait financés à son client grâce à un prêt avec intéressement.

Dés lors qu'au moment de la décision d'octroi du crédit, le banquier aurait, le plus souvent, aucune visibilité sur l'éventuel complément de rémunération dû au partage de la plus-value réalisée sur la vente du bien financé (cela dépend de la nature du bien, de la tenue du marché de l'occasion, de la durée d'utilisation de ce bien, de son entretien, etc...) on peut penser que cet élément ne pèserait pas dans la décision du banquier.

De plus, qu'en serait-il d'un bien revendu largement après la fin du remboursement du crédit ayant servi à l'acquérir ?

Certes, sur un plan macro-économique, cette rémunération complémentaire mais aléatoire, pourrait améliorer la "balance déficitaire des financements bancaires de la création d'entreprises" (la marge bancaire nette sur les crédits aux créateurs étant loin de compenser les sinistres) mais sur le plan décisionnel micro-économique, cette nouvelle modalité de financement ne devrait pas être de nature à faire changer favorablement les banquiers.

Toutefois, la Commission pense qu'il conviendrait que cette proposition fasse l'objet d'un approfondissement en concertation avec la profession bancaire, car sur des biens professionnels de valeur importante, se dépréciant lentement et ayant un large marché de revente, cette formule pourrait, peut-être, trouver sa place entre le crédit classique actuel et le crédit-bail.

L'institution de prêts subordonnés pour les entreprises individuelles (proposition 3)

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

- **Commentaires**

La Commission se félicite de cette proposition qu'elle a elle-même déjà avancée dans son rapport sur la "Reprise d'entreprise" (CNCE - Mai 2001 - Proposition N°3).

La love money doit pouvoir bénéficier dans tous les cas, y compris quand il s'agit d'entreprises individuelles, de cette incitation fiscale.

L'aménagement du régime des "fonds d'investissements de proximité" (proposition 7)

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

- **Commentaires**

Après la création de 5 FIP en 2003, démarrage limité s'expliquant par le fait que le décret d'application n'ait été signé que le 22 novembre 2003, la Commission constate que le phénomène tend à se développer progressivement avec la mise en place de 24 nouveaux FIP en 2004.

Toutefois, avec un montant moyen de collecte par FIP de l'ordre de 5 millions €, cela n'aura fait que quelques 120 millions € de souscrits au niveau du pays, laissant espérer 12 millions € environ à consacrer aux investissements dans les entreprises de moins de 5 ans. Ce montant global apparaît bien faible par rapport au besoin potentiel (à titre indicatif, si l'on considère raisonnablement que 1 % des entreprises ayant moins de 5 ans pourrait constituer la cible des FIP, cela donne plus de 7.500 entreprises – le parc des entreprises de moins de 5 ans était au 01/01/2003 de 757.000 ; dernière statistique disponible).

La Commission relève que la plupart des FIP sont initiés par les banques (mutualistes ou coopératives) et présentés par celles-ci à leurs clients bien plus dans une logique de "produit de défiscalisation" que d'outil de développement local. D'ailleurs, le profil du souscripteur-type que donne SPEF Développement, gérant les FIP des Banques Populaires, tend à le confirmer (cf. annexes).

De plus, fait révélateur, ce n'est qu'au cours du dernier trimestre qu'ont été lancés presque tous les nouveaux FIP de l'année 2004.

Plus regrettable est que les déclarations des gestionnaires laissent à penser que les créations stricto sensu et les très jeunes entreprises bénéficieront de la portion congrue de la collecte, elle-même encore bien faible (cf. annexes). Pour respecter le quota de 10 % de collecte pour les créations, un FIP pourra se consacrer aux entreprises ayant déjà publié 3 ou 4 bilans. De fait, il apparaît que les accords entre les Collectivités (soucieuses à bonne escient que les FIP s'intéressent fortement aux créations d'entreprises) et les sociétés de gestion de FIP n'arrivent guère à aboutir, tant les visions des parties semblent diverger.

La Commission remarque que le régime des FIP a du mal à concilier la notion de proximité avec la répartition des risques (y-a-t-il actuellement une perception de proximité pour le souscripteur de parts de FIP à Bordeaux qui sait que son argent peut être utilisé pour une entreprise de Perpignan ou de Nîmes ou encore de celui de Rouen pour une entreprise d'Angoulême ?) Il est vrai que sur un territoire limité le nombre de projets à potentiel et de qualité pourrait être insuffisant, mais alors le mobile primordial de "proximité" tend à disparaître.

La Commission dans son rapport de 1999, traitant de l'épargne de proximité, indiquait dans son introduction :

Pour la conduite de ses travaux sur le problème de la mobilisation de l'épargne de proximité en faveur de la création d'entreprises (0 à 3 ans), la Commission a retenu la définition suivante de cette épargne : " Mise en œuvre de moyens financiers apportés aux entreprises nouvelles, directement ou dans le cadre d'une intermédiation bien spécifique, par certains éléments d'une population de proximité décidés à le faire essentiellement par raison affective, par solidarité locale ou engagement citoyen, voire par intérêt intellectuel ou pécuniaire".

Dans les faits, on constate que la notion de proximité peut dépasser le seul aspect géographique et répondre à d'autres critères : ethniques, philosophiques, statutaires, etc... Toutefois, les réflexions de la Commission sont restées, pour l'essentiel, empreintes de la notion de proximité géographique car c'est le mobile essentiel des investisseurs potentiels quand ceux-ci sont sollicités.

La Commission considère donc que se pose un problème de format pour les FIP quant à la proximité, car, en ce début d'expérimentation, il n'apparaît pas du tout, sur le terrain, de mécanismes de mobilisation locale d'épargnants grâce aux FIP comme on a pu le constater avec des opérations d'appel à l'épargne locale pour des investissements vraiment locaux chez HERRIKOA (au Pays Basque - SCR ayant, après 6 augmentations de capital, 4.280 actionnaires locaux) ou chez FEMU QUI (en Corse - SCR ayant, après 2 augmentations de capital, 2.200 actionnaires locaux) ou encore chez Autonomie et Solidarité (à Lille - SCR ayant, après 3 augmentations de capital, plus de 2.000 actionnaires locaux) sans parler de PLEUCADEC (Bretagne : commune de 1400 habitants où il y a eu 4 fois un appel privé à l'épargne locale pour la création d'entreprises en quelques 20 ans). Or, le moteur de l'épargne de proximité c'est : des réalisations concrètes dans un périmètre immédiat.

C'est pourquoi, à côté du régime actuel des FIP, la Commission préconise l'instauration d'un régime de micro-FIP vraiment tourné vers la proximité, vraiment dédié à la création et à la très jeune entreprise, en augmentant sensiblement pour cela le quota actuel de 10 %.

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

...il conviendrait que les pertes constatées sur des prêts subordonnés bénéficient du même avantage que celles résultant d'une souscription au capital des sociétés.

- **Commentaires**

Cette proposition est le corollaire de la proposition 1.

La Commission ne peut qu'y souscrire car elle s'inscrit bien dans une logique d'accorder le même traitement fiscal aux sociétés comme aux entreprises individuelles.

Le développement du tutorat (proposition 20)

Selon la proposition 16 : Il s'agit de permettre à de récents retraités de revenir en entreprise afin d'accompagner l'insertion professionnelle des jeunes ou de faciliter la transmission d'entreprise au repreneur.

- **Commentaires**

La Commission pense que cette mesure, comme il est suggéré dans la proposition 16, devrait d'abord être testée car il n'est pas sûr que le volontariat espéré soit au rendez-vous, sauf peut-être celui en lien direct avec l'entreprise reprise (ancien salarié de celle-ci.)

L'acquisition d'actions par crédit-bail (proposition 21)

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

- **Commentaires**

La Commission rappelle que la transposition du crédit-bail aux opérations sur fonds de commerce a été un échec. Ce mode de financement a des caractéristiques qui lui sont propres et un crédit-bailleur n'est qu'un financier, il n'a pas vocation à être un revendeur de matériels ou d'immeubles comme il n'a pas à avoir celle d'un broker de titres.

Aussi, la Commission doute qu'il puisse y avoir un opérateur pour du crédit-bail d'actions. De plus, il existe déjà en ingénierie financière des moyens de démembrement de l'action ou de répartition du pouvoir différente de celle du capital détenu et également la pratique du portage d'actions et celle des opérations de rachat de parts minoritaires.

La modification du régime d'imposition des plus-values (proposition 24)

Des possibilités d'exonération des plus-values de cessions devraient être proposées afin de se rapprocher des pratiques des pays de l'Union européenne. La plupart des pays européens disposent de possibilités d'exonération des plus-values sous condition de emploi. Ce n'est pas le cas de la France.

Il est donc proposé d'introduire une telle exonération sous condition de emploi à hauteur du prix de la cession.

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

- **Commentaires**

La Commission admet facilement que si un bien professionnel est détenu au moins quinze ans, sa cession ultérieure relève, le moment venu, d'un mobile normal de bonne gestion d'entreprise et non pas d'un acte de spéculation.

Dans cette optique, la Commission approuve le bien-fondé d'aligner le régime des plus-values professionnelles sur le régime des plus-values immobilières, tout comme l'exonération de taxation sous condition de emploi du prix de la cession.

Lissage des effets de seuil (proposition 26)

Les effets de seuil au plan social et fiscal sont souvent préjudiciables au développement des entreprises. Ils induisent des augmentations de charges brutales se traduisant par une diminution des bénéfices des entreprises et de leur trésorerie.

- **Commentaires**

La Commission trouve que cette proposition met en évidence une anomalie grave : l'effet de cliquet qui fait que pour un euro en plus un impôt devient tout-à-coup exigible dans toute sa brutalité et sa totalité.

Le souci de justice fiscale devrait inciter à instaurer une fois pour toutes, un grand principe, simple, (comme par exemple la règle des cinquième en matière de TVA) applicable chaque fois que cela est possible² et visant à instaurer une progressivité de l'imposition dès lors que le législateur accorde à la base, pour un impôt donné, une exonération découlant d'un délai (de détention, à partir d'un fait générateur, etc...) ou d'un seuil.

Cette règle simplifierait les textes car il n'y aurait pas à déterminer pour chaque type d'imposition différents paliers : il suffirait à partir du seuil d'imposition de chaque impôt d'appliquer cette règle pour déterminer la montée en puissance de l'assujettissement en fonction de sa situation personnelle.

Ce mécanisme permettrait d'instaurer chez le contribuable une pression progressive de l'impôt : ce qui serait plus juste et plus adaptée pour la pérennité des nouvelles entreprises ou des entreprises nouvellement reprises.

↳ Mesures réglementaires, infra-réglementaires ou juridiques

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

Afin de favoriser l'accès au financement des petites entreprises, qu'il s'agisse de leur création, de leur développement ou de leur reprise, il est proposé d'instituer un fonds national d'avances remboursables doté sur fonds publics. Son régime de base pourrait être abondé par les collectivités territoriales, dont certaines d'entre elles ont déjà mis en oeuvre de tels fonds au niveau régional ou départemental...

- **Commentaires**

La Commission se réjouit de cette proposition qui reprend dans son esprit le premier rapport qu'elle a publié en 1998 sur l'instauration d'un régime d'avance remboursable universelle pour les créateurs.

Malgré la montée en puissance des dispositifs de financements extra-bancaires (15.547 prêts solidaires ou d'honneur en 2003 par les 5 grands réseaux) et le PCE (18.463 en 2004 - mais un tassement semble apparaître dans la production de celui-ci depuis la modification de ses modalités en mars 2004, ce qui ramène la tendance à 15.000 PCE /an actuellement) le besoin de financement des nouvelles entreprises reste fort et dépasse les seules entreprises artisanales.

² sans pouvoir gêner en cela la politique fiscale.

De plus, le besoin de financement s'étend également aux jeunes entreprises en développement comme l'a mis en évidence FIR (France Initiative Réseau) dans une étude récente : 20 % des entreprises aidées par les plates-formes d'initiative locale auraient besoin d'un prêt d'honneur de primo-développement compris entre 15 et 45.000 €.

La Commission serait favorable à la création d'un fonds national mais pas seulement dédié aux entreprises artisanales qui ne sont vraisemblablement pas les plus mal loties pour l'accès au crédit (le groupe des Banques Populaires, partenaire financier traditionnel des artisans, est le premier acteur bancaire pour la création d'entreprises, les SOCAMA et la SIAGI facilitent largement également le financement du secteur artisanal).

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

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

- **Commentaires**

Concernant les organismes de garantie, la Commission rappelle que ce sont les banques qui sont les clients de ces dispositifs et non les entreprises, ce qui limite la portée de ceux-ci. Quel que soit le fonds de garantie, si une banque ne veut pas travailler avec un créateur (et il existe de tels établissements de crédit) le problème reste entier.

Toutefois, la Commission regrette qu'il ne soit pas proposé de porter la quotité de garantie de SOFARIS à 80 % au lieu de 70 % pour les créations (comme le permet la réglementation européenne), de manière à être plus proche des standards pratiqués par les systèmes de garantie des principaux concurrents de la France (80 à 90 %).

Principales recommandations

La Commission Financement, réitérant sa préoccupation quant à l'accessibilité difficile des porteurs de projet aux financements initiaux, préconise

↳ **Une amélioration sensible du dispositif des FIP**

Celle-ci ne devrait pas être réalisée en élargissant la base géographique des FIP et en restant dans une simple logique de FCPR, cela d'autant plus que près de 6 milliards d'euros vont être injectés dans les SCR, FCPR* et autres FCPI par les Compagnies d'Assurance d'ici à 2007. (*les FIP sont des FCPR)

Mais bien plus que cela, un deuxième volet du dispositif FIP devrait permettre la création de FIP réellement dédiés à l'action de développement économique local par la création d'entreprises (le quota de 10 % d'emploi des fonds dans les entreprises de moins de cinq ans serait à doubler ou à tripler et l'ancienneté des entreprises-cibles serait à réduire à 3 ans). Ce type de micro-FIP devrait permettre aux acteurs locaux de mobiliser réellement l'épargne locale militante en s'appuyant, certes, sur les gestionnaires de fonds, mais dans ce cas ce ne serait pas eux les instigateurs des FIP car ces financiers ont actuellement bien d'autres considérations lors du lancement d'un FIP que le développement, grâce à la création d'entreprises, "d'un territoire qui parle à l'épargnant local".

Avec des micro-FIP initiés par les acteurs locaux, ceux-ci pourraient obtenir facilement l'aide d'une collectivité territoriale concernée du fait d'un périmètre d'intervention en adéquation avec celle-ci, ces micro-FIP permettraient de créer réellement un lien fort entre les instigateurs locaux, les épargnants et les entreprises bénéficiaires. Il n'y a là rien de fondamentalement audacieux, il s'agirait seulement de transposer dans le dispositif FIP le principe des expériences probantes et répétées de mobilisation d'épargne locale qui ont eu lieu au Pays Basque, en Corse, dans le Nord, en Bretagne. Toutefois, l'avantage fiscal des micro-FIP devrait être nettement supérieur à celui des FIP.

↳ **La possibilité, dans certains cas, de percevoir directement une prime ou une avance remboursable étatique** quand celles-ci sont normalement conditionnées par l'obtention préalable d'un crédit bancaire ou d'un concours financier d'un organisme agréé

Certains créateurs, en particuliers les jeunes pouvant prétendre à l'avance remboursable EDEN sont particulièrement désargentés. Faute d'un apport personnel suffisant, les banques bien souvent refusent de financer, même partiellement, leur projet. De ce fait, ces porteurs de projet perdent la possibilité d'obtenir l'avance remboursable EDEN et donc leur projet meurt dans l'œuf. La Commission Financement considère que certains de ces projets mériteraient un régime de faveur. Ainsi, sur la base de critères à définir quant au caractère novateur de ces projets, ceux-ci pourraient alors être examinés par une commission idoine qui pourrait, au vu de la qualité du dossier, donner le feu vert pour l'attribution directe de l'avance EDEN.

Annexe

Extraits de presse

- Le Figaro Economique du 07/10/2004

"les FIP devraient surtout investir dans les PME éligibles aux sociétés de capital-investissement. C'est du moins ce qui ressort des stratégies d'investissement affichées par la plupart des gestionnaires. SIPAREX et les Caisses d'épargne interviendront en co-investisseurs dans des opérations de capital-développement ou de LBO. 123 Venture co-investira également aux côtés de sociétés de capital-investissement telles que LBO ou Cyclad. "Les fonds collectés dans les FIP nous permettront de revenir vers les petites PME, indique Isabelle Guérin du groupe des Banques Populaires, mais il ne faut pas se faire d'illusion, on ne pourra pas grand-chose pour la toute petite PME de 1 million d'euros"...

- La Gazette Nord-Pas de Calais du 07/10/2004 (à propos du FIP "Vauban régions Nord"1)

En privilégiant les interventions à un moment fort de la vie de l'entreprise, précise Robert Mazaud, PDG de Vauban Partenaires, à savoir lors de projets de développement ou de transmission...

- Le Monde Initiatives 09/2004

Les Collectivités publiques qui peuvent également participer aux FIP à hauteur de 10 % sont particulièrement absentes de ce dispositif. Pour le moment seul le Conseil Régional du Nord Pas de Calais a pris une participation dans le FIP Nord Europe. "C'est compliqué de monter des partenariats avec des conseils régionaux note Amédée Nicolas de SPEF Développement. Il faut passer des conventions région par région et les conseils régionaux sont très attachés à l'investissement dans des entreprises en démarrage". Ce qui va à l'encontre des premiers choix des FIP. En effet, tous les gestionnaires de fonds avouent qu'ils ne pourront pas investir sur des entreprises avant la troisième ou la quatrième année. Une manière d'interpréter la loi qui impose que 10 % de l'actif des FIP soit destiné à des entreprises en création...

- Le Monde Initiatives 09/2004 (à propos du souscripteur type de parts de FIP)

"Une cible de clients assez haut de gamme (cadres supérieurs, professions libérales, voire plus exceptionnellement cadres moyens qui doivent diversifier leur patrimoine, disposent bien souvent de liquidités d'environ 100.000 euros et qui peuvent prendre des risques, la réduction fiscale étant un atout considérable pour emporter l'adhésion du souscripteur" explique Amédée Nicolas président de SPEF Développement ...

- La Vie des Agences/Professionnels Patrimoine – Décembre 2004 (à propos du Crédit Agricole Normandie-Seine qui lance son FIP Vauban)

"...Le FIP incite à investir l'épargne d'un territoire dans les entreprises du même territoire, en l'occurrence la Haute-Normandie, la Picardie et le Nord-Pas-de-Calais"...

...Les deux caisses du C.A. et Vauban ont choisi d'investir dans les sociétés de plus de trois ans d'âge... Par l'intermédiaire du FIP, 200.000 euros en moyenne sont investis dans les entreprises régionales... Le Crédit Agricole Normandie-Seine a pu établir un premier profil des investisseurs. Ce sont généralement des particuliers fortunés, avertis, à la recherche de diversification de leur portefeuille, mais qui souhaitent prendre un risque maîtrisé. Ils ont généralement un portefeuille de valeurs mobilières de 150.000 euros et investissent en moyenne 10.000 euros (soit 10 parts) dans le FIP.

- Extrait de l'ouvrage de J-M VERNIERE et S. JACQUEMET "Les Fonds d'épargne de proximité" (éditions L'Harmattan) :

"Du point de vue des souscripteurs, les FIP seront avant tout considérés comme des produits de défiscalisation, et ceci quelle que soit la présentation qu'en feront les sociétés de gestion"(page 161).

Commission « Transmission - prévention »

Composition de la commission

Présidente

Agnès Bricard, Présidente d'honneur du Conseil régional de l'ordre des experts-comptables Paris Ile-de-France, Présidente du Centre d'information sur la prévention (CIP) Paris Ile-de-France, Présidente du Club fiscal Paris Ile-de-France, Responsable des bases documentaires en ligne évaluation et prévention – www.entrepriseevaluation.com et www.entrepriseprevention.com

Membres

- **Jérôme GIACOMONI**, co-président de la Commission et dirigeant de société
- **Joëlle SALZMANN**, avocate
- **Brigitte POUSSEUR**, chef d'entreprise
- **Daisy DOURDET**, chef d'entreprise
- **Paulette LAUBIE**, présidente-fondatrice du Conseil européen « Femmes, entreprise et commerce »
- **Jacques SINGER**, vice-président du CNCE,
- **Christophe d'INDY**, Mandataire social d'entreprises, Conseiller municipal du 8ème arrondissement de PARIS

Coordinatrice

Perrine Danmanville, APCE

Sommaire

Avant propos	Page 55
Synthèse des propositions 2004	Page 56
Photographie sociologique de la transmission	Page 58
La transmission aurait dû se développer plus largement	
- avec les nouveaux dispositifs fiscaux plus favorables	
- avec des exonérations sur plus-values de cession et abattements sur les droits de mutation	Page 59
• <u>Deux Tableaux</u> synthétiques de ces mesures fiscales	
• <u>Des constats</u> : Insuffisance de lisibilité et insécurité juridique	
• <u>Des propositions de notre Commission</u> pour éviter les défaillances ultérieures	
La prévention dans la transmission	Page 64
Mesures proposées en matière de prévention	Page 65
• Partenariats à favoriser pour prôner les échanges d'expérience	
• Création d'un Observatoire des pratiques professionnelles de la transmission	
• Création de Centres de Transmission d'entreprises	
• Favoriser le rebond des chefs d'entreprise.	
Annexes	Page 67

Avant propos

La commission Transmission-Prévention **s'était fixée un double objectif** :

- Réfléchir aux mesures permettant de **développer le nombre de transmissions**, comme souhaité par les Pouvoirs Publics, qui **ont mis en place des mesures fiscales incitatives**.

La commission a consacré ses travaux à **l'examen de ces mesures fiscales pour en tirer des enseignements** :

- Sont-elles suffisamment lisibles pour être amplement utilisées ?
- Dans la négative, quelles propositions formuler aux Pouvoirs Publics ?

- La réussite des transmissions avec **la pérennisation de l'entreprise après la transaction**.

C'est à ce titre que la commission s'est attachée à établir **un mode opératoire à suivre** par l'acquéreur, et par le cédant. Ce mode opératoire permet la transmission, **sous forme d'étapes à franchir et d'une liste des principaux pièges à éviter**.

Synthèse des propositions 2004

↳ **En matière de transmission : harmoniser les dispositifs fiscaux existants pour améliorer leur lisibilité et réduire le risque fiscal**

- 1) **Harmoniser le traitement fiscal des plus-values de cession** pour les entreprises de taille comparable. Exonérer les plus-values de cession de titres de société.
- 2) **Conférer à un capital « actif » d'une entreprise, les mêmes avantages qu'à un capital « dormant » (l'immobilier).**

Aligner le régime des plus-values de cession de l'entrepreneur (cession de son fonds de commerce ou des titres composant le capital de sa société) sur le régime des plus-values immobilières des particuliers.

- 3) **Prévoir une procédure généralisée de rescrit fiscal**, pour l'application du dispositif d'exonération des plus-values professionnelles, prévu à l'article 238 quaterdecies du CGI.

Ce dispositif d'exonération n'est applicable que si la valeur des éléments cédés servant de base de calcul aux droits d'enregistrement n'excède pas 300 000 euros. La procédure de rescrit fiscal concernerait la valeur de ces éléments cédés.

- 4) **Harmoniser les délais de conservation de l'entreprise ou des titres**, pour l'application des différents dispositifs fiscaux incitatifs.
- 3) Les produits de la cession de biens professionnels n'étant pas exclus de l'assiette de l'ISF, **mettre en place un délai de un à deux ans pour permettre à l'entrepreneur de réemployer ces sommes.**

↳ **En matière de prévention :**

- 1) **Diffuser, sur le site internet de l'APCE, des modes opératoires**, pour les cédants et les repreneurs, **sous forme d'étapes à franchir.**
- 2) **Favoriser les partenariats**, entre les différents acteurs de la transmission/reprises, **en prônant les échanges d'expériences** et la capitalisation des pratiques professionnelles.
- 3) **Créer un « Observatoire des pratiques professionnelles de la transmission »**, susceptible de faire connaître les expériences de terrain et ainsi de permettre aux Pouvoirs Publics de disposer d'une information plus pragmatique.
- 4) **Créer des « Centres de transmission d'entreprises de proximité »**, plates-formes communes temporaires d'acteurs locaux répondant à des objectifs prioritaires définis par les Pouvoirs Publics.

5) Favoriser le rebond des chefs d'entreprise :

- en mettant en place des actions de formation adaptées et un suivi post-formation sur une durée de 18 mois,
- en prônant les dispositifs de retraite par capitalisation, couplées avec un contrat d'assurance « perte d'emploi » des dirigeants et ce dès la création,
- en contribuant ainsi à la reconnaissance d'un véritable « droit à l'échec » et ce afin de ne pas perdre pour l'économie les compétences des dirigeants qui ont connu des difficultés sans pour autant avoir démérité.

Photographie sociologique de la transmission

↳ Trois éclairages essentiels

1. **Le succès couronne davantage les reprises** que les créations d'entreprises.
2. **Un quart des repreneurs** sont des **demandeurs d'emploi**, contre un tiers pour les créateurs.

+ de **50 % des reprises** sont le fait d'une « **opportunité** ».

Un tiers des reprises sont le fait de femmes, qui cherchent notamment un retour à une activité professionnelle.

1 repreneur sur 10 rachète l'entreprise de son **ancien employeur**.

→ *Ces repreneurs professionnels souvent « populations isolées » doivent être **sécurisés** dans leur démarche, notamment **par des modes opératoires** (des savoir faire).*
3. Si les repreneurs bénéficient de moins d'aides financières publiques que les créateurs, **leurs projets exigent des financements importants** et mobilisent davantage d'interventions bancaires. Le risque financier personnel qu'il représente est ainsi plus important que dans le cadre de créations.

→ *Une conclusion s'impose : **une reprise** requiert davantage de moyens et devrait être assurée par des **repreneurs dotés d'une formation supérieure et/ou d'une expérience professionnelle (un savoir-faire avéré)**. Les formations de demain en matière de transmission doivent être intégrées dans les grandes écoles, dans les cabinets d'outplacement, et dans les écoles niveau BTS ou IUT. **Pourquoi ne pas imaginer un « permis à points »** correspondant à un certificat d'aptitude à la reprise et ce compte-tenu des vrais risques qu'encourent les salariés et l'environnement (sous-traitants, fournisseurs).*

La transmission aurait dû se développer plus largement avec les nouveaux dispositifs fiscaux plus favorables : exonérations sur les plus-values de cession et abattements sur les droits de mutation

- La transmission est un enjeu **essentiel** pour les Pouvoirs Publics.
 1. Une transmission « **trop tardive** » des entreprises peut en effet avoir des **conséquences néfastes** pour l'économie nationale, du fait du déclin de l'entreprise, voire de sa disparition.
 2. Les Pouvoirs Publics l'ont bien compris **puisque'ils ont mis en place plusieurs dispositifs fiscaux incitatifs**.
 3. Nous constatons toutefois que le nombre de transmissions n'a pas **progressé, contrairement aux attentes**.
- C'est à ce titre que nous avons dressé **un panorama des mesures fiscales applicables**.

↳ Deux tableaux établis à l'initiative de la Commission reprennent ci-après, de façon synthétique, les dispositifs fiscaux applicables.

- le **premier** concerne les **cédants** (ou **donateurs**) : il est consacré aux exonérations permanentes et temporaires des plus-values de cession,
- le **second** reprend les **droits de mutation** à la charge de l'**acquéreur** (ou du donataire) : abattements permanents et temporaires.

Fiscalité des plus-values : quelles exonérations permanentes et temporaires ?

ARTICLES CGI	Art. 41	Art. 151 septies	Art. 238 quaterdecies
Textes législatifs	Modifié par la loi de finances rectificative pour 2003	Relèvement des seuils par la loi DUTREIL du 1 ^{er} août 2003	Nouveau texte issu de la loi SARKOZY du 9 août 2004 relative à la consommation et à l'investissement
Entreprises visées	Entreprises individuelles	Entreprises non passibles de l'IS Entreprises Individuelles et Sociétés de Personnes	Toutes les entreprises quel que soit leur régime fiscal ³ IR et IS
Activités concernées		Commercial, Libéral, Agricole, Artisanal,	Commercial, Industriel, Artisanal, Libéral Exclusion Agricole
Opérations visées	Transmission <u>à titre gratuit</u> (donation/succession) Branche complète d'activité	Toute transmission <u>à titre gratuit</u> ou <u>à titre onéreux</u> Toute cession y compris éléments isolés	Les cessions <u>à titre onéreux</u> Branche complète d'activité
Biens concernés	Tous les éléments de l'actif immobilisé	Tous les éléments de l'actif immobilisé ⁴ A l'exclusion des terrains à bâtir	Tous les éléments nécessaires à l'exploitation A l'exclusion des immeubles ⁵ et terrains à bâtir
Seuil d'application pour l'exonération totale de plus-values	<u>Absence de seuil</u>	Limite par rapport au CA TTC 250 000 € ou 90 000 €	Limite par rapport à <u>la valeur</u> de 300 000 €
Exclusion Liens de dépendance	Non applicable	Non applicable	A compter du 1 ^{er} janvier 2005, l'exonération ne peut s'appliquer en cas de liens de dépendance entre le cédant et l'entreprise cessionnaire
Obligations liées à des délais	Poursuite de l'activité pendant 5 ans	Activité exercée pendant au moins cinq ans	Absence de délai
Redevable de la plus-value	Le donataire⁶ en cas de non respect des engagements mis à sa charge	Le cédant en cas de dépassement du seuil	Le cédant en cas de dépassement du seuil
Application	Permanente	Permanente	Temporaire Jusqu'au 31 décembre 2005

³ Pour les sociétés relevant de l'impôt sur les sociétés des conditions relatives à la composition du capital social doivent être respectées

⁴ A l'exclusion des terrains à bâtir

⁵ Y compris les terrains à bâtir

⁶ Celui qui reçoit

Fiscalité des droits de mutation : quels abattements permanents et temporaires ?

	ABATTEMENTS D'ASSIETTE Base imposable					REDUCTIONS Droits de mutation		
	Abattements tenant à l'opération			Abattement en fonction des liens de filiation ⁽²⁾		Réductions en fonction de l'âge du donateur		
Articles CGI	787 B	787 C	790 A Aux salariés (incluant les enfants avec un CDI)	779	775 ter	790		
Opérations visées	Donation succession ⁽¹⁾	Donation succession ⁽¹⁾	Donation en pleine propriété d'une entreprise à ses salariés	Donation succession	Succession	Donation • Pleine propriété • Nue-propiété • Usufruit	Donation en pleine propriété	
Bien transmis	Parts ou actions	Entreprise individuelle EURL (parts) dont les immeubles affectés à l'exploitation.	Entreprise individuelle Parts Et/ou Actions	Tout bien		Tout bien		
Conditions d'application	Engagement collectif de conservation du donateur ou du défunt (engagement transmis à l'héritier) d'au moins 2 ans en cours lors de la transmission 20% → sociétés cotées 34 % des droits → les autres	Détention du bien depuis deux ans si bien acquis à titre onéreux	- Détention du bien depuis deux ans si bien acquis à titre onéreux - Valeur du fonds de commerce transmis inférieure à 300 000 €	Donation ou succession en ligne directe ou entre époux	Succession en ligne directe et au profit du conjoint survivant	Donateur âgé de moins de 75 ans	Quelque soit l'âge du donateur	
Obligation des bénéficiaires	Engagement individuel de conservation de six ans (après les 2 ans mentionnés ci-dessus) Poursuite de l'activité pendant 5 ans par l'un d'entre eux ou par le donateur ou par les autres signataires de l'engagement collectif.		- Titulaire d'un CDI à plein temps d'au moins deux ans - Poursuite de l'activité pendant au moins cinq ans	Néant	Néant	Néant	Donation réalisée entre le 25 septembre 2003 et le 31 décembre 2005	
Montant de l'avantage	Abattement d'assiette de 50% applicable sur l'intégralité des biens transmis		Abattement de 100% applicable uniquement au fonds de commerce ou à la clientèle, sont notamment exclus les immeubles	Tous les 10 ans • Abattement de 50 000 € par bénéficiaire en ligne directe • Abattement de 76 000 € entre époux	Abattement de 50 000 € réparti entre les héritiers	Réduction de 50 % des droits de mutation si donateur moins de 65 ans et 35% si moins de 75 ans Si donation en nue propriété abattement de droits de mutation 35% si donateur moins de 65 ans et 10% si moins de 75 ans	Réduction de 50% des droits de mutation	
Application	Permanent					Permanent		Réduction temporaire

↪ **Nous avons constaté une insuffisance de lisibilité et une insécurité juridique, entraînant une efficacité amoindrie pour tous les acteurs de la transmission.**

✓ **Premier exemple**

Les seuils d'application des mesures font parfois « référence » à des notions différentes : **chiffre d'affaires** dans certains cas (exemple : mesure de l'article 151 septies du CGI), **valeur de l'entreprise** (exemple : mesure de l'article 238 quaterdecies du CGI).

✓ **Deuxième exemple**

Certaines mesures d'exonération ne couvrent pas **les mêmes champs d'application**. Ainsi certaines s'appliquent à des entreprises relevant exclusivement de l'impôt sur le revenu (**entreprises individuelles**), d'autres concernent aussi bien les entreprises relevant de l'impôt sur le revenu (**entreprises individuelles**) que de l'impôt sur les sociétés (**entreprises sociétaires**) (Voir à ce titre point 1 - exclusivement IR - et point 4 sur les deux types d'entreprises).

✓ **Troisième exemple**

La nature de l'avantage fiscal octroyé varie en fonction des dispositifs. Il s'agit parfois d'un **abattement pratique** sur la **valeur de l'entreprise**, dite base imposable, et parfois d'une **réduction du montant des droits** (voir point 4 valeur de l'entreprise et point 5 réduction de droits).

✓ **Quatrième exemple**

Les engagements, à souscrire par les cédants ou donateurs et les repreneurs ou donataires, sont définis **sur des durées différentes : 2 ans, 5 ans, 6 ans, 8 ans**.

↪ **D'où un certain nombre de propositions**

Le législateur **devrait pouvoir harmoniser l'ensemble de ces dispositifs fiscaux** afin d'en **améliorer la lisibilité**, et **en permettre une application, sans question** ni arbitrage, et enfin sans **risque fiscal** (l'insécurité fiscale est trop chère à payer). Cela favoriserait les transmissions d'entreprises.

✓ Quelques propositions à ce titre

- Une harmonisation : exonération des plus-values de cession de titres (à l'instar des plus-values de cession de fonds de commerce).

Les plus-values de cession (à titre onéreux) de titres sont toujours imposables en l'état actuel des textes alors que les plus-values de cession des fonds de commerce peuvent être exonérées dans les deux cas visés par les articles 151 septies (TPE) et 238 quaterdecies du CGI (PME).

Proposition : Harmoniser le traitement fiscal des plus-values de cession pour les entreprises de taille comparable. Exonérer les plus-values de cession de titres de sociétés.

- Alignement du régime des plus-values de cession de l'entrepreneur (cession de son fonds de commerce ou des titres composant le capital de sa société) sur le régime des plus-values immobilières des particuliers.

Actuellement : exonération des plus-values immobilières après une durée de détention de 15 ans (Loi de Finances 2003 - auparavant de 22 ans).

Proposition : Conférer à un capital « actif » d'une entreprise, les mêmes avantages qu'à un capital « dormant » (l'immobilier).

- Pour l'application du dispositif d'exonération des plus-values professionnels prévu à l'article 238 quaterdecies du CGI, et pour assurer une meilleure sécurité juridique du cédant concernant la détermination de la valeur des éléments cédés : **prévoir une procédure généralisée de rescrit fiscal (avec des délais inférieurs aux neuf mois prévus dans le rescrit fiscal actuellement applicable aux donations).**
- Concernant les droits de mutation : **harmoniser les délais de conservation de l'entreprise ou des titres.**
- Les biens professionnels sont exclus de l'assiette de l'ISF, ce qui n'est pas le cas du produit de leur cession.

Proposition : Mettre en place un délai de un à deux ans pour permettre à l'entrepreneur de réemployer ces sommes, compte tenu du délai nécessaire à la sélection de la nouvelle entreprise et des négociations pour finaliser la création ou l'acquisition.

A l'issue de ce délai, si le réemploi n'est pas effectif, les fonds provenant de la cession seraient imposables à l'ISF.

La prévention dans la transmission pour éviter les défaillances ultérieures

Il faut donner à tous, dans le cadre du « partage des savoirs » :

1. **Un mode opératoire sous forme d'étapes à franchir.** Nous avons élaboré à cette intention deux fiches : Fiche 1 « Position Acheteur » et Fiche 2 « Position Vendeur ». L'objectif est :
 - a) **de faciliter le passage à l'acte du repreneur** potentiel, trop souvent isolé ou qui ne dispose pas des moyens financiers nécessaires pour se faire accompagner, dès le début de sa démarche, par un conseil,
 - b) **d'éviter que le repreneur potentiel** omette une étape essentielle à une bonne prise de décision et rachète l'entreprise à **mauvais escient**,
 - c) d'instaurer des **bonnes pratiques professionnelles de la transmission « sécurisée »** en généralisant des retours d'expériences, sans oublier le vendeur.
2. **Des outils d'aide à la décision** tels que le choix des modalités juridiques (acquisition d'un fonds de commerce ou de titres) : Fiche 3.
3. **Des méthodes d'évaluation simples** à mettre en œuvre **dans les TPE et PME**, (95 % des reprises) : Fiche n° 4.

Récapitulatif des fiches élaborées par la Commission.

- **Fiche 1** – Position Acheteur : 15 étapes
- **Fiche 2** – Position Vendeur : 10 étapes
- **Fiche 3** – Choix des modalités juridiques : Fonds de Commerce ou Titres de Sociétés
- **Fiche 4** – Méthodes d'évaluation TPE - PME.

Ces fiches pratiques traduisent des **étapes** et/ou des **paliers** successifs à franchir par les cédants et les cessionnaires et/ou **des conditions à respecter**.

Conclusion : Pour assurer la plus large diffusion possible, **ces outils devraient figurer sur le site internet de l'APCE (800 000 visiteurs mois)**.

Mesures proposées en matière de prévention

- **Favoriser les partenariats**, à l'instar de ceux engagés avec les experts-comptables et les avocats, **en prônant les échanges d'expérience** et la capitalisation des expériences professionnelles.

A ce titre, il faut rappeler que l'Ordre des Experts-Comptables et l'Ordre des Avocats et la CCEF ont créé une base évaluation www.entrepriseevaluation.com très complète, qui inclut non seulement des méthodes d'évaluation mais aussi des fiches telles que, la garantie d'actif et de passif, pièges à éviter, etc. et une base prévention www.entrepriseprevention.com.

- **Créer un « Observatoire des pratiques professionnelles de la transmission »** susceptibles de « remonter » **les expériences de terrain**, et permettre ainsi aux Pouvoirs Publics de disposer d'une information plus pragmatique.
- Faire **participer des acteurs de proximité géographique** (bassins d'emploi et/ou campus universitaires, IUT, ...) en créant des « **Centres de Transmission d'entreprises de proximité** », plates-formes communes temporaires d'acteurs locaux répondant à des objectifs prioritaires définis par les Pouvoirs Publics. Ils pourraient jouer **un rôle de diffuseur de l'information des cédants et repreneurs** et constitueraient des pôles de développement et d'innovation dans le cadre de la transmission d'entreprises aux niveaux régional et sectoriel.

Il est à noter que, selon un sondage IFOP publié lors du Salon des Entrepreneurs - Paris 2004, les diplômés d'IUT sont considérés, à 58 %, comme les mieux préparés à la reprise d'entreprise de moins de 50 salariés.

- **Favoriser le rebond des chefs d'entreprise** : trois propositions.

Il ne faut pas oublier que si une transmission s'opère mal, un dépôt de bilan peut intervenir. La commission a réfléchi à ce titre **au rebond du chef d'entreprise** et s'est référée à l'expérience du Conseil Régional de l'Ordre des Experts-Comptables de Paris Ile-de-France.

Ces hommes et ces femmes n'ont pas démérité (pour 80 %) et il est ainsi possible de bénéficier de leur expérience.

- **1^{ère} proposition**

Mettre en en place des actions de formation au profit des chefs d'entreprises qui ont déposé leur bilan, en s'inspirant de l'initiative conduite par **les experts comptables et les avocats** (projet Objectif 2 FSE, volet de la seconde chance).

Cette initiative se traduit par :

- 40 heures de formation animées par un expert-comptable et un avocat,
- un suivi post-formation sur 18 mois dans un CIP ,
- un carnet de pilotage, qui pourrait servir de **référence** pour l'application de mesures devant permettre la réhabilitation de ces chefs d'entreprises (en attente du décret d'application de la loi de sauvegarde des entreprises, concernant notamment l'article L 653.11).

- **2^{ème} proposition**

Pour faciliter ce rebond, il serait souhaitable **de prôner le développement des retraites par capitalisation couplées avec des contrats d'assurance « perte d'emploi » des dirigeants**. Le capital versé à ce titre peut, en effet, être débloqué par anticipation en cas de liquidation judiciaire de l'entreprise. Le dirigeant peut ainsi affecter ce capital à la création ou au rachat d'une nouvelle entreprise.

→ S'agissant d'une anticipation de sa retraite, **ne pourrait-on pas envisager que ce montant ne soit pas saisissable : Amendement à proposer dans le cadre du projet de loi pour les PME.**

- **3^{ème} proposition**

Répondre ainsi **aux appréhensions des créateurs**, en reconnaissant le droit à l'échec.

Une bonne diffusion de cette information pourrait participer au développement du nombre de créateurs et repreneurs d'entreprises en France.

Annexes

- **Fiche 1** – Position Acheteur : 15 étapes
- **Fiche 2** – Position Vendeur : 10 étapes
- **Fiche 3** – Choix des modalités juridiques : Fonds de Commerce ou Titres de Sociétés
- **Fiche 4** – Méthodes d'évaluation TPE - PME.

	<ul style="list-style-type: none"> • Quelques éléments spécifiques : <ul style="list-style-type: none"> - Chiffre d'affaires par client - Délais de recouvrement : Usage 30 jours à 60 jours - Nature des paiements : Chèques ou traites Acomptes - Litiges ou non : les quantifier et les qualifier 4. <u>Son avantage concurrentiel</u> LEQUEL 5. Niveau de technicité → De l'outil de production → Des moyens humains 6. <u>Son adaptabilité</u> par rapport aux évolutions du marché 7. <u>Situation financière comptable récente qui peut désormais servir de situation comptable de référence annexée à la garantie d'actif et de passif</u> 	<ul style="list-style-type: none"> - Excellent - Bon ou - Aucun avantage concurrentiel - Bon - Moyen - Faible - Bon - Moyen - Faible - Entreprise Réactive - Entreprise « Figée » - Bonne - Juste Equilibrée - Mauvaise 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A poursuivre ▪ Pérennité ▪ de Risque de disparition ou dégradation l'entreprise ▪ Périmé ▪ Quel développement ▪ Quels coûts et quels délais ▪ Potentiel de changement ▪ Mise à niveau avec formation ▪ Quels coûts et quels délais ▪ Quels projets ▪ Besoins de financements : Montant..... Ou ▪ Restructuration : Montant ▪ Nature : Montant
--	---	---	---

<p>4) DIAGNOSTIC INDUSTRIEL : Rechercher les points forts et les points faibles et les risques lourds liés notamment à l'environnement</p>	<p>✓ Assistance par un conseil industriel selon l'activité : Quelques adresses....</p>
<p>5) DIAGNOSTIC HUMAIN :</p> <p>5.1. Mesurer le lien de dépendance de l'entreprise avec son dirigeant</p> <p>5.2. Apprécier la qualité de l'équipe et les rémunérations par rapport aux qualifications, aux minima de la Convention Collective</p>	<p>✓ Eviter le piège type de l'entreprise trop dépendante de son dirigeant qui risque de disparaître avec le départ de celui-ci :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Surcote si pas de dépendance - Décote si dépendance <p>✓ Son ancienneté, sa formation, son adaptabilité, les contrats particuliers, les avantages acquis...</p>
<p>6) DIAGNOSTIC JURIDIQUE : Recherche des risques avec examen des principaux contrats commerciaux.....</p>	<p>✓ Examen des contrats tels que : contrats commerciaux (approvisionnement, distribution, franchise.....), baux, crédits baux, emprunts, et apprécier les conditions particulières : le caractère intuitu personae et les conditions de substitution possibles la durée et possibilité de résiliation : Coût de sortie : Montant</p> <p>✓ Le lien de dépendance fort vis-à-vis d'un fournisseur ou d'un client : Fragilité de l'entreprise si absence de contrat,</p> <p>✓ La prise de connaissance des conventions particulières dites réglementées,</p> <p>✓ Les garanties données auxquelles l'acheteur devra se substituer</p>
<p>7) DIAGNOSTIC FISCAL ET SOCIAL : Recherche des risques avec examen d'éléments pouvant influencer sur l'évaluation</p>	<p>✓ Examen de la bonne application des textes fiscaux et sociaux applicables,</p> <p>✓ Prise de connaissance des derniers contrôles sociaux et fiscaux effectués,</p> <p>✓ Prud'hommes récents et litiges en cours,</p> <p>✓ Situation fiscale : Déficits : Montant.....</p> <p>✓ Recherche des risques liés aux options sociales et fiscales prises sur les trois dernières années</p>
<p>8) AUDIT COMPTABLE ET FINANCIER : Apprécier la situation à ce jour de l'entreprise</p>	<p>1. Prise de connaissance des éléments chiffrés : Comptes annuels et situation comptable récente. Contrôle de leur fiabilité (rien que), et de leur exhaustivité (tout)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Apprécier tous les postes d'actif en valeur brute et en valeur nette pour tester si il n'existe pas d'actifs fictifs « actifs creux » ✓ Apprécier tous les postes de passif pour tester si il n'existe pas de passif « occulte » : Demander à votre expert-comptable de vous accompagner <p>2. Appréciation des postes d'actif en valeur brute et nette « actif creux » : Point de départ de toutes les méthodes d'évaluation, valeur patrimoniale, etc...</p> <p>3. Appréciation du résultat et des retraitements à opérer pour valeur de rentabilité et/ou de rendement si distribution de dividendes (voir base évaluation www.entrepriseevaluation.com)</p>

<p>9) LE FUTUR DE L'ENTREPRISE : CONNAITRE LES POSSIBILITES DE L'ENTREPRISE : UNE ENTREPRISE NE VAUT QUE CE QU'ELLE EST CAPABLE DE RAPPORTER DEMAIN)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Contrôle de cohérence des hypothèses retenues pour les prévisionnels et bonne application chiffrée, ✓ Appréciation des prévisionnels : en l'état actuel sans l'actuel dirigeant mais avec « l'acquéreur », ✓ Appréciation des prévisionnels sur 5 à 10 ans confortée par des contrats juridiques et/ou chiffre d'affaires récurrent sans « relation » avec le dirigeant et/ou une force commerciale autonome.
<p>10) TRAVAUX D'ÉVALUATION : Déterminer les méthodes à écarter et retenues</p> <p>Deux grandes familles de méthodes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - selon la taille (-9 : patrimonial) ou + 9 valeur de rentabilité (si distribution de dividendes valeur de rendement) - selon l'activité : holding..... 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mise en place des méthodes retenues : www.entrepriseevaluation.com ✓ Etablissement d'un « Nuage de points ». ou d'un intervalle pour approcher la valeur finale de l'entreprise ✓ il est possible d'utiliser les prévisions cash flow selon la méthode DCF dans le cadre d'une société de grande taille car lien de dépendance
<p>11) LE PRIX : Déterminer à partir de l'évaluation, le prix de la transaction et ses composantes tel que : www.entrepriseevaluation.com</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ventilation du prix et de ses composantes (accompagnement et sortie de dirigeant actuel, remboursement des comptes courants...)
<p>12) ENVELOPPE FINANCIERE GLOBALE : au prix il faut y rajouter (20 % correspondant à des valeurs trouvées au point 10</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Le prix ✓ Les sommes nécessaires à la mise à niveau de la structure financière des entreprises cibles, un budget nécessaire à la mise à niveau de l'outil de production, et enfin si nécessaire financement des pertes jusqu'au retour de l'équilibre.
<p>13) CHOIX D'UN MODE JURIDIQUE DE REPRISE : LES PLUS COURAMMENT UTILISEES SONT LES ACQUISITIONS DE FONDS DE COMMERCE OU DE TITRES PARTS OU ACTIONS DE SOCIETES</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Quel choix entre fonds de commerce ou titres : Renvois sur fiche pratique ✓ Si titres : Choix d'une structure : holding ou en nom propre
<p>14) SI ACQUISITION DE TITRE GENERALEMENT ASSORTIE D'UNE GARANTIE D'ACTIF ET DE PASSIF, ANNEXE UNE SITUATION COMPTABLE DE REFERENCE QUI SERA UTILISEE EN CAS DE DECLENCHEMENT</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Examiner les articles essentiels à inscrire dans cette clause de garantie d'actif et de passif www.entrepriseevaluation.com et personnaliser en fonction de votre cas particulier
<p>15) ACCOMPAGNEMENT ET SUIVI POUR LE CLIENT « ACHETEUR » :</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Vérifier le respect des conditions formelles spécifiées dans la garantie d'actif et de passif. ✓ Surveiller les délais inscrits dans la clause de garantie d'actif et de passif, pour éviter une mise en jeu trop tardive de la garantie sous peine de voir inapplicable (à noter que les garanties d'actif ont une durée courte : 1 an et que les garanties de passif ont une durée de 3 ans).

Fiche 2 : Cession d'entreprise à titre onéreux : position vendeur

10 étapes à franchir

ETAPES/OBJECTIFS	DILIGENCES		
1) POURQUOI VENDRE ET SAVOIR QUE FAIRE APRES AFIN DE BIEN NEGOCIER ?	✓ Faire un bilan des raisons réelles de cession, des projets et du poids de l'environnement familial ou des associés.		
2) LE PROFIL DE L'ACHETEUR : POUR EVITER DES DIFFICULTES POST-CESSION	✓ Apprécier le profil théorique de l'acheteur et les besoins réels de votre entreprise : <ul style="list-style-type: none"> • d'un ingénieur, • d'un commercial, • d'un gestionnaire, • d'un investisseur, • d'un manager. 		
3) FAIRE VOTRE DOSSIER DE PRESENTATION POUR PREPARER UN AN AVANT VOTRE TRANSMISSION	✓ Historique – Activité – Liste personnels actifs nécessaires à l'exploitation. ✓ Déterminer les marges de manœuvre pour corriger au maximum les points faibles de l'entreprise.		
	Points à examiner	Situation actuelle	Prévisionnel (futur de l'entreprise)
	1) <u>Les produits/services</u>	✓ En progression ✓ En stagnation ✓ en désuétude	✓ Fort développement ✓ Décroissance ✓ Produits de substitution
2) <u>Positionnement par rapport au marché</u>	✓ Normal ✓ Dans une « niche » ✓ Nouveau	✓ Augmentation ✓ Maintien ✓ Décroissance ✓ Fort développement attendu ✓ Disparition ✓ Menace à court terme ✓ En adéquation avec le marché ✓ Capacité de développement ✓ Risque de disparition	

	<p>3) <u>Clientèle</u></p> <p>Quelques éléments spécifiques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Chiffre d'affaires par client • Délais de recouvrement : usage à 30 jours, à 60 jours • Nature des paiements : chèques ou traites, acomptes • Litiges ou non : les quantifier et les qualifier 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Récurrente et/ou exceptionnelle ✓ Petits comptes et/ou grands comptes ✓ Excellent 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Maintien ✓ Pérennité ? ✓ Ou nouveaux clients à démarcher ✓ A poursuivre
	<p>4) <u>Avantage concurrentiel</u> : lequel ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bon ou ✓ Aucun avantage concurrentiel 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pérennité ✓ Risque de disparition ou dégradation de l'entreprise
	<p>5) <u>Niveau de technicité</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • De l'outil de production 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bon ✓ Moyen ✓ Faible 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mise à niveau avec investissement : montant
	<ul style="list-style-type: none"> • Des moyens humains 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bon ✓ Moyen ✓ Faible 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mise à niveau avec formation ou recrutement : montant
	<p>6) <u>Adaptabilité par rapport aux évolutions du marché</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Entreprise réactive ✓ Entreprise « figée » 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Quel projet à prévoir ?

	7) <u>Situation financière comptable récente qui peut désormais servir de situation comptable de référence annexée à la garantie d'actif et de passif</u>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bonne ✓ Juste équilibrée ✓ Mauvaise 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Besoins de financements : montant..... Ou ✓ restructuration : montant..... ✓ Lesquels : montant.....
4) FAIRE LA LISTE DES ENGAGEMENTS QUE VOUS AVEZ DONNES POUR LA SOCIETE :	<ul style="list-style-type: none"> • pour substitution • ou remboursement 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Analyse des contrats commerciaux, bancaires, baux, crédits-baux, ... : Demander à votre Avocat de vous accompagner 	
5) FAIRE VOTRE DOSSIER D'ANALYSE DES TROIS DERNIERS COMPTES ANNUELS ET DE LA SITUATION COMPTABLE RECENTE POUR REpondre AUX QUESTIONS DE L'ACHETEUR	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Apprécier tous les postes d'actif en valeur brute et en valeur nette pour tester si il n'existe pas d'actifs fictifs « actifs creux » ✓ Apprécier tous les postes de passif pour tester si il n'existe pas de passif « occulte » : Demander à votre expert-comptable de vous accompagner 		
6) PREPARER LES ELEMENTS PREVISIONNELS POUR JUSTIFIER LE FUTUR DE VOTRE ENTREPRISE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Etablir les hypothèses de travail par écrit pour mise en place de vos prévisionnels et/ou business plan (voir fiches pratiques) ✓ Toute variation significative dans les prévisions par rapport aux réalisations antérieures doit être expliquée ✓ Estimez dans ces prévisions l'impact de votre départ. ✓ Marge de négociation à fixer préalablement. 		
7) FAITES EVALUER POUR FIXER UN PRIX	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mise en place de méthodes d'évaluation www.entrepriseevaluation.com ✓ Tout connaître sur les techniques comparables à collecter tel que : transactions externes pour s'assurer que votre évaluation est raisonnable : « <i>le prix psychologique doit être compatible avec celui du marché</i> » 		
8) QUELS CHOIX DE TRANSMISSION COMMUNICATION SUR LA CESSION	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fonds de commerce ✓ Titres ✓ Bourse d'opportunités, bouche à oreille, ... : recensement des moyens tels que : canaux ou lieux de commerce ✓ Demander à vos fournisseurs qui ont tout intérêt à maintenir leur flux d'activité : contact à prendre auprès de vos fournisseurs Internet. ✓ Ne pas hésitez à sous-traiter à un professionnel : cabinets de transaction, chambre syndicale, bourse des opportunités...) 		
9) PRESELECTION DES ACHETEURS ET CHOIX A OPERER	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Examen des dossiers, validité des acheteurs avec leurs expériences, leurs qualités financières ..., et comparaison avec le profil défini en étape N°2 et rédaction de promesses et contrats définitifs. 		
10) NEGOCIATIONS – PROTOCOLE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Faites-vous accompagner par l'équipe pluridisciplinaire : expert-comptable, avocat, notaire, ... 		

Fiche 3 : Choix des modalités juridiques de la transmission : fonds de commerce ou titres

↳ Le choix pour le fonds de commerce www.entrepriseevaluation.com

✓ Position acheteur (ou cessionnaire)

- Avantages

L'acheteur **devient propriétaire des actifs de l'entreprise**. Il acquiert des **actifs nets de tout passif**. En effet, à part quelques contrats qui sont transmis avec le fonds de commerce (contrats de travail, bail, assurances), **l'acquéreur ne prend en charge aucune des obligations ni aucune des dettes du vendeur**.

- Inconvénients

- En l'absence de passif, **le montant à financer est généralement plus important qu'en cas de rachat de titres**.
- Cela entraîne **une majoration des droits de mutation** (4,80 % pour les fonds de commerce comme pour les parts SARL, seuls les titres SA sont exonérés).
- L'acquéreur **ne bénéficie pas de l'antériorité de l'entreprise** en achetant un fonds de commerce. **Il doit donc construire sa position et sa crédibilité**.

✓ Position vendeur (ou cédant)

- Avantages

La cession de ses actifs présente **l'intérêt principal de le dégager définitivement de son entreprise dès que la cession est achevée**. Certes, il doit régler son passif et ses impôts et laisser son acquéreur jouir paisiblement du fonds, mais il n'a pas d'obligations importantes (on peut toutefois noter l'obligation de non concurrence) à l'égard de ce dernier (qui durent plusieurs années comme la garantie d'actif et de passifⁱ dans la cession de titres par exemple).

Attention ! Le paiement peut être sécurisé par la prise de garanties ou de sûretés efficaces.

- Inconvénients

Le prix du fonds de commerce ne peut être versé au vendeur tant que durent les oppositions. Généralement **il est séquestré auprès d'un séquestre répartiteur**, souvent la CARPA, ce qui ne simplifie pas les opérations.

Le coût fiscal peut être important pour le vendeur notamment quand la cession entraîne **la constatation de plus-values importantes** amputant sérieusement le prix de vente.

Remarque

La fiscalité afférente à la dissolution d'une société diffère en fonction du régime fiscal de cette dernière.

- *En présence d'une société passible de l'IS, la dissolution-liquidation entraînera la taxation des bénéficiaires au titre des revenus distribués.*
- *En présence d'une société passible de l'IR (Article 8 du CGI), la liquidation de la société et la répartition du boni n'entraînera aucune charge pour les associés.*

↪ **Le choix pour les titres (parts ou actions de sociétés assorties le plus souvent d'une garantie d'actif et de passif**
www.entrepriseevaluation.com

✓ **Position acheteur (ou cessionnaire)**

• **Avantages**

- La fiscalité sur la reprise des titres est généralement **moins lourde notamment en présence d'un rachat d'actions** (aucune taxation pour les actions de SA Société Anonyme).
- L'acheteur **bénéficie de l'antériorité du crédit de l'entreprise** et donc souvent de délais de paiements des fournisseurs.

• **Inconvénients**

- En cas de rachat des droits sociaux, l'acquéreur **n'acquiert que la propriété des titres**, il n'a personnellement **aucun droit de propriété sur les actifs** puisque **c'est la personne morale qui les détient**. Cette situation peut notamment constituer un handicap lorsqu'il faut fournir des garanties pour financer l'opération de rachat.
- Aujourd'hui **pour déduire les intérêts de l'emprunt nécessaire au financement de titres, il faut créer un holding (car, à titre personnel, les intérêts ne sont pas déductibles)**. Sous réserve de l'article 42 de la LIE codifié à l'article 199 terdecies-0-B du Code Général des Impôts qui prévoit une réduction d'impôt égale à 25 % du montant des intérêts d'emprunt contracté pour acquérir les titres d'une société non cotée répondant à certaines conditions. (Le montant des intérêts est retenu dans la limite annuelle de 10 000 € pour les contribuables célibataires, veufs ou divorcés et de 20 000 € pour les contribuables fait l'objet d'une imposition commune).

✓ Position vendeur (ou cédant)

• Avantages

En cas de cession de titres, **la plus-value est taxable au taux de 16 % majoré de 10 %** pour la CSG et CRDS soit 26 % au total (rappel : la cession de fonds de commerce par la société supporte l'impôt sur les sociétés au taux de 33,33 %, soit un taux nettement plus élevé).

• Inconvénients

- **Le vendeur devra accepter de signer une garantie d'actif et de passif¹ couvrant toute la période de prescription en matière fiscale et sociale soit 3 ans plus l'année en cours.**

En effet, L'acheteur reprenant la société souhaitera se garantir contre les risques de mise en jeu de sa responsabilité.

- Le cédant n'est pas complètement dégagé de l'opération **tant que dure cette garantie**, en général un an pour la garantie d'actif et trois ans plus l'année en cours pour la garantie de passif.

La clause de garantie d'actif et de passif, spécifique à la cession de titres

En matière de rachat de titres, ou de cession de contrôle, le cessionnaire exige une garantie conventionnelle dite « *garantie de passif* ».

- Aux termes de cette garantie, le **cédant supporte le passif survenu après la cession et dont l'origine est antérieure à celle-ci**, c'est-à-dire le passif que le cessionnaire ne pouvait maîtriser.
- La garantie demandée couvre souvent également des éléments d'actif (et donc les pertes qui pourraient survenir du fait d'une valeur réelle de ces actifs inférieure à leur valeur comptable) ; **elle est alors dénommée garantie d'actif et de passif.**

La garantie **est due** quand, **postérieurement à la cession, survient un fait** que la convention définit comme étant de nature à affecter la valeur des titres cédés.

Le terme générique de « garantie d'actif et de passif » **recouvre plusieurs engagements différents qui lient plus ou moins le cédant**, le but étant dans tous les cas de protéger le cessionnaire acquéreur contre la révélation d'un passif occulte ou d'un actif fictif.

¹ 1. La clause de garantie d'actif et de passif, spécifique à la cession de titres

1.1 En matière de rachat de titres, ou de cession de contrôle, le cessionnaire (acheteur) exige une garantie conventionnelle dite « *garantie de passif* ».

- Aux termes de cette garantie, le **cédant va supporter le passif survenu ou révélé après la cession mais dont l'origine est antérieure à la vente (contrôles fiscaux, sociaux, procès, litiges...)**.
- La garantie demandée couvre souvent des éléments d'actif (et donc des pertes qui pourraient survenir du fait d'une valeur réelle des actifs inférieure à la valeur comptable : Exemple : Créance client pour 1 000 € en valeur réelle et pour 3 000 € en valeur comptable (nette) car contestation fondée du client sur cette créance) ;

1.2 Cette garantie d'actif et de passif a pour objet de protéger l'acquéreur (acheteur) contre la révélation d'un actif fictif ou d'un passif occulte qui viendrait modifier la valeur réelle de son achat.

1. Ces clauses doivent préciser le bénéficiaire

Le cédant s'engage :

- **rembourser à la société le montant des dettes, ou des pertes** relatives à des actifs fictifs, révélées après la cession afin que la société apure le passif.
- **désintéresser l'acquéreur** à titre personnel,
- **désintéresser les créanciers** révélés postérieurement.

Il rembourse directement au cessionnaire la différence de valeur constatée par la prise en compte du passif révélé ou la perte sur la valeur d'un actif, le prix d'acquisition sera alors réduit (clause de révision de prix ou clause de garantie de valeur).

Remarque

En présence d'une clause de garantie d'actif et de passif assimilable à une clause de révision de prix, le cessionnaire acquéreur des parts ne peut réclamer au cédant des sommes supérieures au prix payé quel que soit le montant des passifs non comptabilisés au moment de la cession.

En conclusion, ces clauses sont de rédaction délicate et peuvent, en cas de mauvaise rédaction, être sources de nombreux litiges. La clause compromissoire, dite d'arbitrage, est toujours conseillée mais néanmoins onéreuse.

2. Contenu de la garantie d'actif et de passif

La garantie d'actif et de passif se décompose généralement de la façon suivante :

- **une partie relative aux déclarations du cédant** qui consistent en une énumération d'informations qui portent description de la société et,
- **une autre partie étant réservée à l'objet de cette garantie** et aux modalités de sa mise en oeuvre.

Au titre des déclarations du cédant on retrouve généralement :

- une déclaration attestant du caractère régulier de la constitution de la société ;
- une déclaration sur la propriété des parts ou actions et leur libre disposition ;
- une déclaration précisant l'absence de procédure collective ouverte à l'encontre de la société (redressement ou liquidation judiciaire) ;
- une déclaration relative à la régularité de la propriété des biens et droits inscrits à l'actif du bilan de la société;
- une déclaration relative au respect des règles comptables, fiscales et sociales et sur l'inexistence de réclamations ou redressements en cours ;

- on y trouve encore des éléments relatifs aux clauses d'agrément, aux pactes d'actionnaires, aux assurances, aux créances non encore encaissées...).

En **conclusion**, cette liste n'est pas exhaustive...

3. L'acte précise la date d'arrêté des comptes annuels et ou de la situation comptable

qui servira de base au déclenchement de la garantie d'actif et de passif.

Il est vivement conseillé d'y **joindre une annexe reprenant les méthodes d'évaluation qui devront être utilisées lors de cet arrêté de comptes** afin d'éliminer les litiges pouvant être liés à des divergences d'appréciations quant à ces méthodes d'arrêté.

4. Fiscalité des clauses de garantie d'actif et de passif

1. Diversité des clauses de garantie

Le rôle réduit de la garantie légale dans le cadre de la cession de droits sociaux a conduit à la propagation des clauses contractuelles de garantie sur les actifs et passifs de la société dont les titres sont cédés.

Les **clauses de garantie sont extrêmement variées**. Les plus importantes sont les suivantes :

1.1 Les clauses de garantie de passif

Dans cette hypothèse, le **cédant prend l'engagement de supporter personnellement les dettes de la société** qui viendraient à se révéler **postérieurement à la cession**.

En vertu de ces clauses le cédant s'engage :

- soit à **désintéresser directement les créanciers de la société rachetée**,
- soit à **reverser la partie correspondante du prix au cessionnaire**,
- soit à **dédommager la société cédée du passif apparu**.

Souvent, les clauses de garantie de passif sont appelées garantie d'actif et de passif. **Ce type de clause protège le cessionnaire non seulement d'un passif qui se révélerait ultérieurement mais aussi la perte de valeur d'un poste d'actif** (matériel, créances, clients...).

La garantie peut être encore plus générale par l'effet d'une clause de garantie de situation nette, l'acheteur étant garanti contre toute diminution d'actif ou augmentation de passif.

Certaines clauses vont encore plus loin et **garantissent non seulement les éléments composant le patrimoine de l'entreprise cédée mais couvrent le risque de perte de rentabilité de cette dernière**. Ces clauses de garantie de rentabilité, limitées dans le temps, permettent, par exemple, de garantir un montant de bénéfice déterminé à l'avance.

En toute hypothèse, quelle que soit la garantie retenue, la **cession des titres d'une société doit passer par l'établissement d'un bilan** de référence à une date la plus proche de la cession, qui sera la base de départ pour tout déclenchement de la garantie.

1.2 Les clauses de révision de prix

Il s'agit, compte tenu du risque garanti, de recalculer le prix de la cession de titres.

Ce **type de clause a ses limites** car, en toute hypothèse, la **garantie ne peut jouer qu'à hauteur du prix de vente d'origine des titres**. Le bénéficiaire en est nécessairement l'acquéreur.

2. La nouvelle fiscalité des clauses de garantie de passif

2.1 Présentation

Pendant de nombreuses années le principe de l'annualité de l'impôt a conduit l'administration fiscale à ne pas prendre en compte les effets attachés à l'existence d'une clause de garantie d'actif ou de passif lorsque le reversement, qui en résultait, intervenait au-delà de l'année civile de réalisation de la plus-value.

L'imposition initialement établie ne pouvait pas être remise en cause sur le plan fiscal indépendamment du reversement d'une partie du prix de vente par le cédant.

Conscient de cette injustice fiscale, le législateur est intervenu afin de permettre au cédant de tirer toutes les conséquences financières attachées à la mise en œuvre des clauses de garanties d'actif et de passif.

Cette évolution législative s'est effectuée en deux temps.

Dans un premier temps, le législateur est intervenu dans le cadre de la loi de finances rectificative pour 1992 (loi du 31 décembre 1992 n°92-1476 codifié au 9 de l'article 39 duodecimes du Code général des impôts). Il a ainsi permis aux entreprises relevant de l'impôt sur le revenu dans la catégorie des BIC, des BA et des BNC ou étant assujetties à l'impôt sur les sociétés de tenir compte fiscalement des conséquences attachées à l'annulation de la cession d'éléments de l'actif immobilisé ou à la réduction du prix de vente lorsque ces événements interviennent au cours d'un exercice postérieur à celui de la cession.

Art. 39 duodecimes CGI

Dans un second temps, lors de l'harmonisation du régime des plus-values sur titre réalisées par les personnes physiques dans le cadre de la loi de finances pour 2000, de nouvelles dispositions ont été adoptées afin de permettre au contribuable de tirer toute les conséquences fiscales attachées à la mise en œuvre d'une clause de garantie d'actif ou de passif.

La prise en compte par l'administration fiscale des reversements résultant de ces clauses est néanmoins appréciée différemment en fonction de la qualité du cédant : entreprise ou simple particulier.

2.2 Fiscalité des clauses de garanties d'actif et de passif lorsque le cédant est une entreprise.

Les dispositions de l'article 39 duodecimes du CGI ont fait l'objet de commentaires de la part de l'administration fiscale dans une instruction du 30 septembre 1996 publiée sous la référence 4B-3-96.

L'administration précise que le dispositif institué concerne les réductions de prix intervenant au cours d'un exercice postérieur à celui de la cession initiale. Si le prix initialement fixé fait

l'objet d'une révision avant la clôture de l'exercice de la cession, c'est ce prix qui est retenu pour le calcul de la plus-value ou de la moins-value résultant de la vente.

Instruction du 30 septembre 1996 BOI 4B-3-96

L'instruction précise les modalités de prise en compte de la réduction du prix en distinguant la situation de l'entreprise cédante et celle de l'entreprise cessionnaire.

▶ **Situation de l'entreprise cédante**

L'administration considère que la perte correspondant à la réduction du prix de cession d'un élément de l'actif immobilisé subie par le cédant est admise en déduction selon le régime des moins-values à long terme à concurrence du montant de la plus-value de cession qui a été qualifiée de plus-value à long terme.

La fraction de la perte correspondant au montant de la plus-value à court terme est déductible dans les conditions de droit commun. Si lors de la cession initiale l'entreprise cédante a dégagé une moins-value, le reversement d'une partie du prix a pour conséquence l'aggravation de cette moins-value.

Notons que dans cette situation, il n'est prévu aucune rétroactivité de la clause de garantie d'actif et de passif dans la mesure où la plus-value initialement déclarée au titre de l'exercice de cession n'est pas remise en cause (aucune déclaration rectificative n'est à prévoir). Seuls les résultats de l'exercice au cours duquel le reversement d'une partie du prix intervient sont susceptibles d'être affectés par la mise en œuvre de la clause de garantie. Nous verrons ci-après que la solution est sensiblement différente dès lors le cédant est un particulier.

▶ **Situation de l'entreprise cessionnaire**

Concernant la société cessionnaire, l'administration prévoit qu'à la clôture de l'exercice au cours duquel intervient la réduction du prix, la valeur d'inscription du bien à l'actif immobilisé doit être diminuée. Cette diminution correspond à la réduction du prix obtenue.

▶ **Cas particulier : versement de dommages intérêts**

L'instruction précitée du 30 septembre 1996 prévoit que lorsque la réduction de prix est assortie de dommages intérêts, ces derniers constituent dans tous les cas un élément du résultat d'exploitation de l'entreprise qui les reçoit et supportent donc l'impôt sur les bénéfices dans les conditions de droit commun.

De son côté, le cédant va pouvoir déduire de ses bénéfices taxables dans les conditions de droit commun le montant des sommes versées au titre de ces dommages intérêts.

2.3 Fiscalité des clauses de garanties d'actif et de passif lorsque le cédant est une personne physique.

▶ **Prise en compte fiscale des versements effectués**

Dans le cadre de l'unification des régimes d'imposition des plus-values des particuliers sur valeurs mobilières, la loi de finances pour 2000 (article 94) a institué un mécanisme de correction des plus-values en cas de mise en œuvre d'une clause de garantie de passif ou d'actif net.

Ainsi, le 14° de l'article 150-0 D du Code général des impôts prévoit que le prix de cession des valeurs mobilières ou droits sociaux retenu pour la détermination de la plus-value taxable est diminué du montant du versement effectué par le cédant en exécution d'une clause de garantie de passif ou d'actif net.

Art. 150-0 D §14 CGI

Avant l'intervention de ce texte, l'exécution de la garantie postérieurement à l'année de cession ne pouvait pas avoir d'incidence sur la plus-value imposable calculée à la date de la cession en vertu du principe de l'annualité de l'impôt.

Les sommes reversées au cessionnaire par le cédant ne pouvaient faire l'objet d'une quelconque déduction au titre des charges déductibles du revenu global, ni être assimilées à une charge professionnelle déductible des revenus catégoriels.

La loi de finances pour 2000 a donc institué la possibilité pour le cédant de produire une réclamation afin que la plus-value initialement taxée soit recalculée en tenant compte des sommes versées au titre des clauses de garantie d'actif et de passif.

► **Nature des conventions de garantie visées**

L'article 150-0 D 14 du CGI prévoit que, par voie de réclamation, le prix de cession des titres « est diminué du montant du versement effectué par le cédant en exécution de la clause du contrat de cession par laquelle le cédant s'engage à reverser au cessionnaire tout ou partie du prix de cession en cas de révélation, dans les comptes de la société dont les titres sont l'objet du contrat, d'une dette ayant son origine antérieurement à la cession ou d'une surestimation de valeurs d'actif figurant au bilan de cette même société à la date de la cession ».

Il résulte des termes de ce texte :

- que la clause de garantie doit figurer dans le contrat de cession lui-même ;
- que les sommes doivent être reversées par le cédant au cessionnaire ;
- que la clause doit concerner l'existence d'une dette ou d'une surestimation des valeurs figurant au bilan de la société cédée.

En conséquence le bénéfice des dispositions de l'article 150-0 D 14° du CGI devrait être écarté lorsque la clause de garantie ne figure pas dans l'acte de cession ou lorsque les sommes ne sont pas versées au cessionnaire mais à la société cédée ou encore quand la garantie couverte n'est pas fondée sur un élément du bilan de la société dont les titres sont rachetés.

Ainsi l'interprétation stricte des termes de l'article 150-0 D 14° conduit à exclure de son champ d'application de nombreuses clauses de garantie nées de la pratique.

Heureusement, dans son instruction du 13 juin 2001, l'administration fiscale a assoupli sensiblement les conditions de mise en œuvre de ces dispositions en prévoyant :

Instruction du 13 Juin 2001 BOI 5C-1-01

- que la clause, qui doit constituer une condition essentielle de la réalisation de l'opération, doit être incluse dans l'acte de cession ou dans une convention annexée à cet acte (les conventions résultant d'un acte ou d'un avenant conclu postérieurement à la cession ne peuvent pas être prises en compte) ;

- que le fait que le reversement s'effectue au profit de la société dont les titres ont été acquis et non au cessionnaire ne fait pas échec à l'application du dispositif ;
- que la garantie peut porter sur des éléments d'actif et de passif contenus dans les comptes d'une filiale de la société cédée ou bien dans les comptes consolidés de la société cédée et de ses filiales.

Cette souplesse admise par l'administration fiscale n'est pas sans soulever certaines difficultés de mise en œuvre notamment lorsque les sommes sont directement versées au profit de la société cible. On peut en effet se demander, en pareille hypothèse, si le cessionnaire est alors tenu de diminuer son prix de revient des titres du montant des versements dont a bénéficié la société.

► **Conditions et modalités de prise en compte des reversements**

► **Caractère définitif du reversement**

Pour être pris en compte, le reversement par le cédant doit être effectif et présenter un caractère définitif. Le passif ou la surévaluation de l'actif net garanti doit présenter, pour la société dont les titres sont cédés, un caractère irréversible.

► **Conséquences fiscales du reversement**

Concernant le cédant

Lors de l'exécution de la clause de garantie au cours d'une année postérieure à celle de la cession, la réduction de l'imposition initiale doit être demandée par le contribuable par voie de réclamation.

L'administration fiscale n'admet pas que ce reversement puisse dégager une moins-value. Cette position administrative est toutefois discutable compte tenu des termes de la loi.

Concernant le cessionnaire

En contrepartie de la restitution totale ou partielle de l'impôt afférent à la plus-value au profit du cédant, le cessionnaire, lors de la revente ultérieure des titres, est tenu de diminuer le prix d'acquisition des sommes reçues qu'il a reçu en exécution de la clause de garantie de passif et d'actif.

Conformément à l'article R 196-1 du livre des procédures fiscales, la réclamation doit être présentée à l'administration fiscale au plus tard le 31 décembre de la deuxième année suivant celle de la réalisation de l'évènement qui motive la réclamation.

Art. 196-1 LPF

Exemple

Soit une cession de droits sociaux stipulant une clause de garantie conclue le 16 juin 2000. L'impôt dû par le cédant est mis en recouvrement en 2001

En 2002, le cédant reverse une partie du prix de cession au cessionnaire en exécution de la clause de garantie de passif dont la portée n'est pas contestée. Dans ce cas, le cédant a jusqu'au 31 décembre 2004 pour présenter une réclamation.

Remarque

Les dispositions du 14 de l'article 150 0 D s'appliquent aux reversements intervenus à compter du 1er janvier 2000 même s'ils se rapportent à des cessions de titres réalisées antérieurement.

▶ **Justifications à fournir**

Pour obtenir la réduction de l'imposition initiale le contribuable doit fournir à l'administration fiscale :

- la copie de la convention mentionnant les termes de la clause de garantie de passif ou d'actif ;
- la copie de tout document de nature à établir la réalité, la date et le montant du versement effectué ainsi que son caractère définitif.

Dans l'hypothèse où le bénéficiaire du reversement est la société dont les titres ont été cédés, le cédant doit justifier que la somme a bien été versée et encaissée par elle et du traitement fiscal de cette somme par la société bénéficiaire. Cette dernière obligation résulte directement de l'instruction fiscale dans la mesure où la loi ne prévoit que le versement des sommes au profit du cessionnaire.

3. Remarques sur la fiscalité des clauses de garantie

Il est reconnu aujourd'hui que les clauses de garantie sont indispensables en cas de rachat des titres d'une entreprise. Leur prise en compte sur le plan fiscal est désormais acquise, cependant il convient de souligner que le traitement qu'il leur est réservé va dépendre de différents critères qui tiennent à la nature des sommes versées et à la qualité du bénéficiaire.

En effet, le traitement fiscal sera différent si les sommes versées sont qualifiées de dommages intérêts ou de reversement d'une partie du prix. L'instruction du 30 septembre 1996 prévoit que les dommages intérêts constituent dans tous les cas un élément du résultat d'exploitation lorsque que le bénéficiaire est une entreprise alors que s'il s'agit d'une révision du prix de vente il convient de modifier la valeur d'acquisition dans les écritures de la société cessionnaire.

Rappelons que les personnes physiques qui perçoivent des dommages intérêts en dehors de toute activité professionnelle ne sont pas taxées sur ces sommes.

Autre critère déterminant la qualité du bénéficiaire du reversement. L'administration fiscale prévoit dans son instruction du 13 juin 2001 qu'en contrepartie de la possibilité pour le cédant de recalculer la plus-value fiscale par voie de réclamation, le cessionnaire doit modifier son prix de revient. Lorsque le bénéficiaire du reversement est la société rachetée on ne voit pas pourquoi le cessionnaire serait tenu de modifier le prix de revient de ses titres dans la mesure où il n'a rien perçu et que la valeur de la société acquise n'est pas modifiée du fait de la mise en œuvre de la clause de garantie. La position administrative nous paraît donc discutable.

Enfin la dernière remarque concerne les droits d'enregistrement. Lorsque la clause de garantie a pour conséquence de modifier le prix de revient des titres les droits d'enregistrement initialement acquittés devraient pouvoir être recalculés.

Il n'existe pas, à notre connaissance de réponse officielle sur ce sujet, toutefois une réponse ministérielle laisse entrevoir cette possibilité. En effet, dans une réponse du 5 février 1996 (réponse ministérielle Kerguéris) l'administration a admis de prendre en compte, pour le calcul des droits d'enregistrement, les conséquences attachées à une clause de révision et autorise la restitution, par voie de réclamation des droits devenus excédentaires. (Réponse Ministérielle Kerguéris du 5 février 1996, AN, n° 21982).

Prise en compte du caractère fiscal et du caractère financier

1. Le caractère fiscal

1.1 Le rachat du fonds de commerce

➤ **Conséquences fiscales de l'opération pour le vendeur.**

Pour le vendeur, la cession du fonds de commerce qui constituait l'activité de son entreprise s'analyse en **une cession d'entreprise**.

Or, la vente pure et simple du fonds et des éléments qui lui sont affectés déclenche **l'imposition immédiate** des bénéfices d'exploitation non encore taxés et de l'ensemble des plus-values de cession **sauf s'il s'agit d'une petite entreprise, laquelle pourra bénéficier des dispositions combinées des articles 151 septies et 202 du CGI**.

Par ailleurs, au regard de l'Administration fiscale, **l'article 201 du CGI** fait obligation aux contribuables d'aviser **dans un délai de 60 jours le centre des impôts dont ils relèvent de la vente du fonds** en déposant dans ce délai imparti sa liasse fiscale. Ces dispositions sont également applicables aux sociétés passibles de l'IS.

➤ **Conséquences fiscales de l'opération pour l'acheteur**

Cette opération **met à la charge des acquéreurs**, ou de la société qu'ils auront constituée pour opérer le rachat, **le droit de cession de fonds de commerce au taux de 4,80% pour la fraction supérieure à 23.000 €**

1.2. Le rachat des titres

➤ **Conséquences fiscales de la cession de contrôle pour le vendeur des titres sociaux**

La cession des titres de la société entraîne, en premier lieu, le **paiement de la plus-value** éventuellement acquise par les titres depuis la création de la société.

Cette plus-value est **imposable au taux de 16% majoré des prélèvements sociaux en application du régime des plus-values professionnelles à long terme** (10% supplémentaires dont CSG et CRDS).

Dans ce dernier cas, il convient de préciser que la **plus-value réalisée peut bénéficier de l'exonération prévue** en faveur des cessions **réalisées au sein du groupe familial**, dès lors que les conditions prévues par **l'article 150 O-A-I-3 du CGI** sont réunies.

➤ **Conséquences fiscales de la cession de contrôle pour l'acquéreur des titres sociaux**

Les cessions de droits sociaux sont soumises à un droit d'enregistrement à la charge de l'acquéreur égal à :

- 1% plafonné à 3049 € par mutation, pour les cessions d'actions de sociétés non cotées et titres assimilés constatées ou non par un acte ;
- 4,80% pour les cessions de parts sociales dans les sociétés dont le capital n'est pas divisé en actions (principalement les SARL).

Suite à l'intervention de la loi « Agir pour l'initiative économique », **l'abattement de 23 000 € applicable aux cessions de fonds de commerce est désormais transposé aux cessions de parts sociales.**

Cette modification **s'applique pour les cessions** réalisées à compter du **1^{er} janvier 2004**.

L'abattement de 23 000 € va donc pouvoir être appliqué en cas de cession de parts sociales, cependant il devra être proratisé en fonction du pourcentage des titres cédés.

Tableau récapitulatif

Qualité du cédant	Objet de la cession	Impôts directs	Droits d'enregistrement
Personne physique	Partis sociales	Taxation au taux de 26% (CSG et CRDS incluses) si le montant des cessions excède 15 000 €	<ul style="list-style-type: none"> - Cession de parts sociales de 4,80% sur la fraction du prix supérieure à 23 000 € (à compter du 1/1/04) - Cession d'actions : <ul style="list-style-type: none"> . 1% plafonné . à 3 049 € <p>Remarque : pour les cessions d'actions cotées, le droit de 1% n'est exigible qu'en présence d'un acte</p>
	Fonds de commerce	Dès lors que les éléments incorporels sont détenus depuis plus de 2 ans : taxation à 26% (contributions additionnelles incluses)	4,80% sur la fraction du prix supérieure à 23 000 €

Personne morale soumise à l'impôt sur les sociétés	Partis sociales	La cession de titres de participation bénéficie d'une taxation réduite de 19% (plus contribution additionnelle)	<ul style="list-style-type: none"> - Cession de parts sociales de 4,80% sur la fraction du prix supérieure à 23 000 € (à compter du 1/1/04) - Cession d'actions : 1% plafonné à 3 049 € <p>Remarque : pour les cessions d'actions cotées, le droit de 1% n'est exigible qu'en présence d'un acte</p>
	Fonds de commerce	Quelle que soit la durée de détention, la taxation au taux de 33,33% ou 15% pour les PME (plus contribution additionnelle)	4,80% sur la fraction du prix supérieure à 23 000 €

2. Le caractère financier

➤ Le rachat du fonds de commerce

L'acquéreur peut ne pas désirer régler l'achat du fonds sur ses fonds propres disponibles, il peut aussi ne pas en avoir les moyens. **Il devra donc financer l'acquisition soit avec le concours de tiers**, généralement un établissement bancaire, **soit par l'intermédiaire d'un paiement à terme négocié** avec le vendeur du fonds.

Ces problèmes de paiement et de financement donnent lieu à l'octroi de garanties plus ou moins complexes. En effet, si le prix n'est pas payable comptant, le vendeur dispose de garanties telles que le privilège du vendeur et le nantissement.

Il convient enfin de souligner que les intérêts d'emprunts contractés pour **l'acquisition d'un fonds de commerce constituent une charge déductible des résultats de l'entreprise.**

➤ **Le rachat des titres**

Lorsque l'acquéreur n'est pas en mesure de financer la totalité de l'acquisition sur ses fonds propres, il doit résoudre le problème du financement de l'acquisition des titres sociaux. Or, **ce problème sera différent selon que le paiement devra être effectué comptant ou devra faire l'objet de plusieurs versements.**

1. Ainsi lorsque le **paiement est effectué au comptant** l'acquéreur peut avoir recours à des emprunts bancaires.

A cet égard, il ressort de la réponse ministérielle LAGORCE « *qu'un contribuable qui exerce son activité professionnelle dans le cadre d'une société dont les bénéficiaires sont soumis à son nom à l'impôt sur le revenu en vertu des articles 8 et 8 ter du CGI peut déduire de la quote-part du bénéfice social lui revenant les intérêts des emprunts qu'il a contractés, soit pour acquérir directement les parts sociales, soit pour acquérir les biens qu'il a ensuite apportés à la société en contrepartie de l'attribution des parts sociales* » (Rép. Lagorce, AN 22 décembre 1980, p. 5347, n° 31187).

En revanche, les intérêts des prêts conclus à titre personnel par les associés d'une société passible de l'IS pour l'acquisition ou la souscription de leurs droits sociaux sont normalement exclus du droit à déduction, sous réserve des nouvelles dispositions qui seront prises dans le projet de loi « Agir pour l'initiative économique ».

Ce qui explique la création fréquente de holding dans de tels schémas.

2. En cas de **paiement différé de tout ou partie du prix**, le financement est assuré par le vendeur puisqu'il accepte d'être payé à terme. **Il pourra exiger une rémunération** de ce **paiement différé** sous forme d'une majoration de prix calculée en fonction d'un indice, ou d'un intérêt fixe.

En cas de **paiement différé** de tout ou partie du prix le cédant pourra exiger du cessionnaire que **celui-ci lui fournisse une garantie de ce paiement** (caution, nantissement...).

Remarque

Lorsque les parties souhaitent qu'une partie du prix de vente des actions ou des parts sociales dépende des résultats futurs de la société, elles peuvent insérer dans le contrat une clause d'intéressement ou « d'earn out ».

Fiche 4 : Méthodes d'évaluation TPE-PME

↳ Les méthodes à privilégier pour les TPE

1. **Les valeurs comparables** telles que les **transactions récentes externes ou internes** ;
2. **Les valeurs patrimoniales** à partir des capitaux propres en distinguant l'actif net comptable et/ou actif net réévalué (toute entreprise vaut au moins ses capitaux propres et/ou actif net ;

Σ **Actif net « réévalué » : méthode généralement retenue ;**

3. **Les valeurs de rentabilité** à partir des résultats passés souvent résultat courant après calcul d'un IS « théorique ».

Remarque

Attention, ne pas omettre d'examiner dans les PME le prévisionnel de l'année en cours pour apprécier les résultats futurs sans le dirigeant...

4. **Les valeurs de rendement** en fonction des dividendes versés.

✓ **La méthode des valeurs comparables : transactions récentes externes ou internes**

Remarque

La méthode des valeurs comparables rencontre des limites dans les entreprises de petite taille dans la mesure où il existe rarement de « vrais » comparables.

→ *Transactions récentes externes*

Au vu de votre secteur d'activité, vous pouvez obtenir communication par :

1. la Chambre de métiers ;
2. la Chambre de Commerce ;
3. Votre Fédération syndicale et/ou Chambre syndicale et/ou syndicat ;
4. vos fournisseurs (exemple : pour les restaurants : généralement les brasseurs connaissent le prix des transactions récentes...) :

La lecture de la presse spécialisée peut également vous donner quelques informations sur les transactions récentes de votre secteur d'activité.

Conclusion des transactions récentes externes

Assurez-vous du caractère pertinent de la comparabilité des données externes : localisation, taille...

→ *Transactions internes*

1. **Dans le cadre de sociétés**, elles peuvent être recensées :

1.1 **Pour les SA** (Sociétés Anonymes) à partir du **registre des mouvements de titres** qui reprend :

- l'exhaustivité des achats et des ventes d'actions,
- les augmentations de capital,
- les apports en nature tant en titres qu'en branches d'activité,
- les fusions,
- etc

Remarques

1. Pour les mouvements des achats et des ventes d'actions, vous n'avez pas de valorisation inscrite sur le registre des mouvements de titres et vous aurez à les demander.
2. Pour les autres opérations, la valeur donnée à la société correspond aux augmentations de capital auxquelles il faut rajouter les primes d'émission, de fusion ... ramenée à la valeur unitaire de l'action.

1.2 **Pour les SARL** (Sociétés à Responsabilité Limitée) à partir de la lecture **des procès-verbaux des assemblées**.

Vous pouvez y trouver les cessions internes avec notamment les agréments obligatoires des nouveaux associés.

La feuille de présence aux assemblées et les statuts successifs sont également des documents utiles au recensement des mouvements.

2. **Pour les entreprises individuelles**, non concernées par les mouvements du capital : On peut examiner cependant la valeur donnée à l'entreprise pour exemple par un notaire lors :

- d'un décès et/ou d'une succession,
- d'un partage de communauté à l'occasion d'un divorce,
- d'un démembrement de la propriété entre usufruit et nue propriété à l'occasion d'une donation.

Conclusion des transactions internes

Faire attention aux conditions financières de vos transactions internes récentes que vous devez pouvoir justifier tant au niveau des méthodes utilisées, que des montants retenus.

- **La méthode des valeurs patrimoniales à partir du bilan de l'entreprise actif – passif : un patrimoine**

Deux valeurs :

- Actif net comptable,
- Actif net « réévalué ».

→ *Actif net comptable*

Les capitaux propres et/ou actif net comptable donnent une première valeur.

Toute entreprise vaut au moins ses capitaux propres, sous réserve :

- D'une absence durable de résultat soit peu ou pas de résultat ou des pertes,
- D'une valeur comptable trop importante inscrite à l'actif du bilan par rapport à la valeur réelle.

Pour exemple :

Pour des actifs immobilisés :

- **Fonds de commerce** acheté ou apporté et dont la valeur réelle dite valeur marché et/ou juste valeur à diminuer,
- **Titres de participation** lorsque la valeur réelle est inférieure à la valeur d'achat,

NB : Des provisions comptables doivent être constituées à chaque clôture d'exercice pour appliquer la règle de prudence : on comptabilise toujours les moins values latentes et jamais les plus values latentes.

Pour les actifs circulants :

- **Stocks lourds** à apprécier souvent :

En fonction du délai de rotation normal par rapport à l'activité.

$$\frac{\text{Stocks} \times 360 \text{ j ou } \times 12 \text{ mois}}{\text{Achats}}$$

Exemple : 80 % « lourd » à apprécier en fonction de l'activité.

→ *Actif net « réévalué »*

Les capitaux propres et/ou actif net doivent être **réévalués** afin de :

1. Retenir l'ensemble des actifs détenus par l'entreprise pour leur valeur réelle à savoir le plus souvent :

- fonds de commerce,
- terrains et constructions,
- titres de participation,
- et parfois matériel et outillage,
- stocks,
- créances,
- trésorerie notamment les valeurs mobilières de placement (VMP),

2. à retrancher les dettes dues pour leur valeur effective

→ *Mode opératoire*

1. Partir des capitaux propres comptables (au passif du bilan),
2. Effectuer les corrections suivantes pour obtenir le bilan corrigé (Cf. tableau page 7) :

Trois types de corrections :

a) Neutralisation :

Neutralisation provisoire avant calcul de la valeur réelle de ces actifs compte tenu de travaux particuliers d'évaluation à effectuer dans un 2^{ème} stade par vous-même ou par un expert immobilier.

- Diminution du fonds de commerce inscrit à l'actif pour sa valeur comptable dite historique et/ou sa valeur d'apport ou de fusion,
- Diminution des immobilisations telles que terrains, constructions (valeur nette comptable) pour leur valeur comptable dite historique détectées à l'occasion,
- Diminution des titres de participation inscrits à l'actif pour leur valeur nette comptable (après provision).

b) Retraitements des plus ou moins values latentes

Les plus ou moins values latentes résultant d'un audit comptable et financier (obligatoire à faire).

Exemples courants :

- *au niveau de l'actif circulant, apprécier au travers de l'audit :*
 - *stocks obsolètes : moins values latentes,*
 - *clients douteux : insuffisamment provisionnés, moins values latentes.*
- *Non-valeurs telles que :*
 - *frais d'établissement,*
 - *charges à répartir.*

c) Dettes insuffisamment comptabilisées :

Pour exemple :

- Des provisions pour risque suite à des contrôles fiscaux ou sociaux,
- Des litiges salariés (prud'hommes ...),
- Passif social lié à des engagements sans obligation actuelle de comptabilisation tels que engagements de retraite...

Bilan corrigé avant réévaluation

Une fois les neutralisations et les corrections ci-dessus effectuées, on aboutit aux capitaux propres corrigés avant réévaluation :

Ci-après exemple chiffré présenté sous forme d'un tableau ACTIF – PASSIF : Bilan corrigé

BILAN CORRIGE AVANT REEVALUATION au 31 décembre N

Capitaux propres corrigés avant réévaluation au 31 décembre N

	Valeur nette comptable	Neutralisations	Retrait. + ou - values	Valeur vénale avant réévaluation		Valeur nette comptable	Retrait.	Dettes non comptabilisées	Valeur vénale
A C T I F	Concessions, Brevets, Droit	1 363		1 363	Capital social	401 600			401 600
	Fonds commercial *	533 571	- 533 571	0	Prime de fusion	514 983			514 983
	Agencement Construction	19 735		19 735	Réserve Légale	35 203			35 203
	Autres immo. Corporelles	59 551		8 327 ⁷	Autres réserves	39 525			39 525
	Participations *	58 439	-58 439	0	Résultat de l'exercice	198 622			198 622
	Autres immos financières	42 152		42 152	Ajustements		- 622 908 ⁴		
					Capitaux propres	1 189 933	- 622 908		567 025
	Stocks	86 911		86 911	Provisions pour charges				
	Créances Clients	552 536		-1 264 ⁸	551 272	Dettes financières	9 440		9 440
	Autres créances	303 562		303 562	Avance sur commandes en cours	4 867			4 867
	VMP	82 252		1 769 ⁹	84 021	Dettes fournisseurs	374 431		374 431
	Disponibilités	8 174		8 174	Dettes fisc. & sociales	170 801			170 801
	Charges à répartir	1 974		-1 974	0	Autres dettes	749	37 756	38 505
	Total actif	1 750 226	- 592 010	6 858	1 165 074	Total passif	1 750 226	- 622 908	37 756

585 152

585 152

1. Plus value sur matériel leasing inscrit en valeur résiduelle alors que la valeur réelle est supérieure à la valeur nette comptable.

⁸ Moins value sur créances clients, compte tenu d'un litige avec le client qui conteste la facture.

⁹ Plus value latente sur valeur mobilière de placement (VMP) à partir du relevé du dépositaire financier de fin d'année.

4. Incidences des neutralisations et corrections effectuées sur les capitaux propres et/ou actif net comptable.

3. Réévaluation

→ *Immobilier* :

En fonction d'une évaluation « crédible » (notaire...)

→ *Titres de participation* :

En fonction de la **valeur réelle** de la ou des filiales (à déterminer selon les mêmes règles que le paragraphe ci-dessous). Dans notre exemple : 222 606 €

→ *Fonds de commerce* :

1. **Méthode souvent utilisée pour les PME : la méthode du Goodwill.**

Celle-ci permet de chiffrer **la survaleur liée à la rentabilité attendue de l'exploitation** de ce fonds de commerce.

Cette survaleur correspond à l'excédent de rendement procuré par l'entreprise sur le placement non risqué au taux i des capitaux permanents nécessaires à l'exploitation (CPNE).

$$\text{Goodwill} = an (BE - i \text{ CPNE})$$

an = Valeur actuelle, au taux t de la somme de n annuités

BE = Bénéfice économique : en général résultat courant après calcul d'un IS « théorique » dit normatif.

i = Taux de rémunération « non risqué » soit en général taux moyen des obligations du secteur public

CPNE = Capitaux permanents nécessaires à l'exploitation.

Pour prendre un exemple pratique nous poursuivons sur le bilan corrigé précédent (Cf. page 61).

BE : Bénéfice économique

Il s'agit du **résultat courant** donc avant éléments exceptionnels et on exclut les produits de participation et les revenus des valeurs mobilières de placement (VMP) non liées à l'exploitation :

Attention : vérifier qu'il s'agit bien d'éléments exceptionnels et non pas courants),

On applique un impôt normatif (impôt sur les sociétés où impôt sur le revenu.

Remarque

Si vous avez constaté lors de votre audit comptable et financier des charges insuffisantes ou des charges excessives, il convient de les ramener à un niveau normal.

Ne pas oublier de prendre en considération la rémunération dite normale et/ou technique du dirigeant dans une entreprise individuelle.

En général on détermine un résultat courant moyen net et un impôt normatif pondéré sur les trois dernières années avec des coefficients souvent de 3 sur la dernière année et de 2 sur l'année précédente et de 1 pour l'année la plus ancienne.

Exemple		N	N-1	N-2
	Rés. courant av. IS	295 815	256 891	7 662
-	Produits de participations	- 45 893	- 43 336	
-	Revenus des VMP		- 10 551	
	Résultat brut	+ 249 922	203 004	7 662
-	IS normatif	- 91 646	- 74 442	- 2 810
=	Résultat net	204 169	182 449	4 852

Résultat net moyen	163 710
---------------------------	----------------

$[3 * 204 169 + 2 * 182 449 + 4 852] / 6 = \underline{\underline{163 710 \text{ €}}}$

Taux t :

1. Taux moyen des obligations du secteur public dit **taux non risqué** 3% à 4%



2. Prime de risque se déterminant en fonction de la nature de l'activité, de la structure financière et des résultats de l'audit comptable et financier.

5% à 7%
8% à 11%

an retenu pour le cas pratique :

taux non risqué 4.547 %



Prime de risque spécifique à l'activité 6.4 %
10.947%
 Arrondi à 11 %

Durée 4 ans : coefficient 3.1024 %

an :

1. Détermination du taux t = 8% à 11%

2. Nombre d'annuités entre 3 et 8 ans (généralement on retient 4 ou 5 ans).

CPNE :

567 025 € selon tableau capitaux propres corrigés avant réévaluation.

En conclusion, le Goodwill est de :

Goodwill = $3.1024 \times [163\,710 - (4.547\% \times 567\,025)] = 427\,907$
--

Σ Voir table financière

2. méthode d'évaluation du fonds de commerce: un multiple du chiffre d'affaires (barème et/ou monographie de l'Administration Fiscale)

Fonds de commerce voir base documentaire www.entrepriseevaluation.com

Attention : pensez à pondérer ces multiples du chiffre d'affaires en fonction des points forts et des points faibles de l'entreprise détectés lors de l'audit.

Dans le cas présent, il s'agit d'une activité de fonderie non traitée dans la monographie fiscale et difficilement rapprochable de cette activité de ce fait cette méthode a été écartée.

SYNTHESE DE LA VALEUR PATRIMONIALE

Capitaux propres corrigés avant réévaluation	567 025 €
Evaluation titres de participation	222 606 €
Evaluation du fonds de commerce selon la méthode du Goodwill	427 907 €
Capitaux propres réévalués	1 217 535 €

(Hors prise en compte de l'impôt sur les plus values latentes correspondant aux réévaluations opérées).

- **Valeur de rentabilite**

Il s'agit d'appliquer un multiple généralement de 3 à 7% à un résultat courant retraité si nécessaire, compte tenu des résultats de l'audit et après calcul de l'IS « théorique ».

Le multiple s'apparente, au PER des entreprises cotées en bourse.

La grille qualitative ci-après pour vous aider dans la détermination de ce multiple selon les critères qualitatifs : points forts, points faibles.

Critères qualitatifs	Points faibles Cotation indicative ∞	Points forts Cotation indicative ∅	Cotation indicative de 3 faible A 7 bon
1. Mon outil de production	Outil obsolète et/ou figé	Outil récent et/ou évolutif	3 4 5 6 7
2. Mes produits ou services	Produits banalisés	Existence d'un avantage concurrentiel	3 4 5 6 7
3. Mes clients : composition	20 % récurrents	80 % récurrents	3 4 5 6 7
4. Mes clients : leur élasticité de prix par rapport à la concurrence	Forte élasticité	Aucune élasticité	3 4 5 6 7
5. Mes clients : délais de paiement	Trop longs	Règlements rapides, acomptes réglés,	3 4 5 6 7
6. Mes fournisseurs	Difficultés de livraison – délais trop longs	Traitement privilegié : livraisons rapides, promotions	3 4 5 6 7
7. Mes fournisseurs : existence de contrat d'approvisionnement	Aucun	Contrat d'exclusivité	3 4 5 6 7
8. Mes salariés : niveau d'embauche	Turn-over élevé	Stables	3 4 5 6 7
9. Mes salariés : formation continue	Absence de formation des salariés	Salariés bien formés	3 4 5 6 7
10. Mon organisation Contrôle interne Séparation des fonctions	Désordre dans l'organisation et/ou centralisation excessive (lien de dépendance trop étroit)	Bonne organisation de gestion et/ou autonomie avec délégation	3 4 5 6 7
		Total
Le chiffre obtenu est à diviser par 10 pour obtenir le multiple applicable au résultat.		Coefficient multiplicateur :	

Remarque

Si un critère n'est pas applicable divisez par 9, etc....

Il est à noter que certains évaluateurs rajoutent à cette valeur dit multiple du résultat courant, l'excédent de trésorerie récurrent (non nécessaire à l'exploitation).

Pour poursuivre l'exemple : Le multiple retenu est de 6

Excédent de trésorerie = 54 255 €

En conclusion la valeur de rentabilité est de :

$$(163\,710 \text{ €} \times 6) + 54\,255 = 1\,036\,515 \text{ €}$$

- **Valeur de rendement**

Il s'agit de valoriser l'entreprise en fonction des résultats distribués (dividendes) avec toujours le taux « non risqué » (taux des obligations du secteur public) en rajoutant la prime de risque, généralement on retient dans les PME la prime de risque de 5%.

Cette méthode dite valeur de rendement n'est pas à écarter.

Plusieurs conditions pour retenir les dividendes :

1. Ces dividendes doivent correspondre à une **politique régulière de distribution** ;
2. ils ne doivent **pas dépendre d'une société mère qui imposerait son montant de distribution** en vue de faire face à un remboursement d'emprunt et/ou la rémunération des dirigeants ;
3. ils ne doivent **pas non plus correspondre à une optimisation fiscale du revenu du dirigeant** qui pourrait privilégier les dividendes par rapport à un salaire « normal ».

Le principe est que les **dividendes doivent correspondre à un vrai rendement du capital investi par les associés et/ou les actionnaires.**

En conclusion : des méthodes d'évaluation souvent présentées

1. **Il faut établir un nuage de points et non pas une moyenne « trop réductrice »**,
2. **Vous conservez une marge de négociation**,
3. **Vous pourrez privilégier ainsi telle ou telle méthode.** selon l'entreprise et le type d'acquéreur,
4. **Méthode à retenir et à écarter**

A titre indicatif :

1. **dans les activités suivantes :**
 - activités de commerce et de distribution,
 - activités industrielles de façon générale,
 - sociétés holdings,
 - activités financières (banques, établissements de crédit),
 - sociétés foncières.

Les valeurs patrimoniales sont à privilégier.

2. **Les valeurs de rentabilité sont à privilégier** pour les actionnaires et/ou associés opérationnels.

3. Pour les actionnaires les valeurs de rendement sont à privilégier dans la mesure où il y a **distribution de dividendes**.

- Pour tout actionnaire **financier ou minoritaire**,
- Pour les **sociétés cotées**.

↳ Méthodes analogiques

Cette méthode procède d'une approche globale de la valeur de l'entreprise par comparaison avec des entreprises analogues.

✓ Une approche globale

L'approche retenue est une approche globale en ce qu'elle se rapporte, non pas à la valeur de chacun des différents éléments constitutifs du patrimoine de l'entreprise considérée (fonds de commerce, terrains et constructions, matériel et outillage, participations financières, valeurs d'exploitation...), mais à la rentabilité globale générée par la mise sous tension de ces différents éléments considérés comme un tout, c'est-à-dire à l'exploitation.

En d'autres termes, cette approche se fonde sur la rentabilité d'ensemble du patrimoine de l'entreprise, appréciée à travers la capitalisation des paramètres jugés pertinents pour mesurer sa capacité bénéficiaire: chiffre d'affaires, excédent brut d'exploitation, résultat d'exploitation, résultat net...

- **La mesure de la capacité bénéficiaire de l'entreprise**

D'une façon générale, on retiendra que deux grandes catégories de paramètres coexistent :

- ceux qui conduisent à la détermination d'une valeur d'actif économique (ou valeur d'entreprise VE) ;
- ceux qui conduisent à la détermination de la valeur des capitaux propres (ou valeur des fonds propres V_{fp})

La première catégorie, celle relevant de la mesure de la valeur d'actif économique, correspond à la prise en compte de paramètres avant frais financiers: chiffre d'affaires, excédent brut d'exploitation, résultat d'exploitation.

La seconde catégorie, celle relevant de la mesure de la valeur des capitaux propres, ressort de la prise en compte de paramètres après frais financiers: capacité d'autofinancement, résultat courant, résultat net.

En raison des différences notables pouvant exister dans la structure financière de deux entreprises du même secteur d'activité et de taille comparable, l'analyse financière privilégie le plus souvent l'emploi des multiples de valeur d'actif économique.

En tout état de cause, la liaison entre les deux approches suppose une analyse précise de la mesure de l'endettement de l'entreprise.

- **La mesure de l'endettement**

Quelle que soit la taille de l'entreprise concernée, la mesure de son endettement se révèle toujours un exercice délicat, car elle se situe dans un contexte dynamique (et non pas statique) et nécessite le plus souvent des retraitements comptables (effets escomptés non échus, crédit-bail...).

On apportera une attention toute particulière aux entreprises faisant partie d'un groupe de sociétés, car l'arbitrage capital/compte courant pour le financement des besoins permanents de l'entreprise relève essentiellement d'une politique de groupe.

De même, il conviendra d'être tout particulièrement attentif à la variabilité du besoin en fonds de roulement, soit que l'entreprise développe une activité fortement marquée par le phénomène de saisonnalité, soit qu'elle anticipe des perspectives de croissance particulièrement élevées.

✓ **Une approche par comparaison**

- **Démarche**

Les approches analogiques supposent que soit préalablement constitué un échantillon de sociétés comparables.

Cette comparabilité portera bien évidemment sur le secteur d'activité de l'entreprise évaluée mais il conviendra, au-delà, de s'assurer du caractère pertinent de cette comparabilité. Ainsi, et à titre d'exemple :

- deux entreprises du secteur textile ne sont pas nécessairement comparables si l'une a pour activité la production et l'autre la distribution ;
- deux entreprises de production dans le secteur textile ne sont pas nécessairement comparables si l'une, titulaire de sa marque, produit pour son propre compte et l'autre, non titulaire de sa marque, ne travaille qu'en sous-traitance.

Par ailleurs, la comparabilité de deux entreprises suppose également que les caractéristiques d'exploitation de chacune d'elles soient comparables: structure d'exploitation, taille de marché, typologie de la clientèle, taux de croissance...

L'approche analogique ayant pour objet de mesurer la valeur d'une entreprise donnée par rapport à la valeur du marché sur lequel cette entreprise se situe, on cherchera à identifier les composantes de ce marché :

- soit par référence à des sociétés cotées,
- soit par référence à des transactions significatives, portant ou non sur des sociétés cotées.

- **Sociétés cotées**

Par référence, d'une part, à la taille de l'entreprise à évaluer et, d'autre part, à la localisation géographique des marchés sur lesquels elle intervient, on étendra plus ou moins la sélection des marchés boursiers sur lesquels s'engagera la recherche de sociétés comparables.

De ce point de vue, si, d'une manière générale, la bourse de Paris représente un marché naturel pour la recherche d'un « comparable » à une société cible française, on doit souligner :

- que sur certains secteurs pointus, ou certaines niches d'activité, l'échantillonnage est trop restreint, voire impossible. Dès lors, il peut être utile d'élargir la recherche à des marchés beaucoup plus vastes, notamment les marchés nord-américains (NYSE, NASDAQ...);
- que le marché de la bourse de Paris est lui-même segmenté entre Premier marché, Second marché, Nouveau marché, et qu'il existe également un Marché libre, la taille des entreprises et surtout la liquidité de leurs titres sur ces différents marchés pouvant être très différentes.

En règle générale, on s'assurera, pour les sociétés composant l'échantillon :

- que le niveau d'information financière nécessaire à leur analyse est suffisant ;
- que le degré de liquidité de leurs titres sur le marché est consistant.

Enfin, on soulignera que, si la société à évaluer n'est elle-même pas cotée, il est d'usage, pour déterminer sa valeur, d'appliquer une décote pour illiquidité du titre.

- **Transactions comparables**

Les transactions comparables peuvent porter sur les titres d'une société cotée comme sur ceux d'une société non cotée :

- dans le premier cas, on retiendra une approche en ligne avec celle retenue au paragraphe précédent et l'on s'efforcera de mettre en évidence, le cas échéant, la «prime» dégagée sur la transaction par rapport au cours de bourse;
- dans le second cas, il convient de souligner que l'information financière sur la société retenue comme comparable peut être extrêmement ténue. Cette difficulté est telle qu'elle peut parfois empêcher de retenir cette société dans l'échantillon.

En outre, s'agissant des conditions de la transaction, si les sociétés concernées (la société cible et la société retenue pour l'échantillon) ne sont pas cotées, il est parfois difficile d'en connaître toutes les modalités financières (maintien et modification des contrats de travail du cédant, clauses d'ajustement du prix et échelonnement du règlement du prix...).

Arrêté de nomination du CNCE

Décrets, arrêtés, circulaires
Mesures nominatives
Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie

Arrêté du 20 octobre 2003 portant nomination au Conseil national de la création d'entreprises
(J.O n° 244 du 21 octobre 2003 page 17898)

NOR: ECOA0310014A

Par arrêté du secrétaire d'Etat aux petites et moyennes entreprises, au commerce, à l'artisanat, aux professions libérales et à la consommation en date du 20 octobre 2003, sont nommés au Conseil national de la création d'entreprises :

M. Amarsy (Mourad)	M. Grignon (Francis)
M. Audouard (Alain)	Mme Grosskost (Arlette)
Mme Barbin (Nicole)	M. d'Indy (Christophe)
M. Barrier (Denis)	M. Lafont (Bruno)
M. Benzaquen (Frank-Elie)	Mme Laubie (Paulette)
M. Bloch (Philippe)	Mme Le Grand (Sandra)
Mme Bourg (Claude)	M. Malhomme (Laurent)
Mme Bourges (Béatrice)	M. Mangeard (Philippe)
Mme Bricard (Agnès)	Mme de la Marnière (Caroline)
M. Degroote (Laurent)	M. Pouletty (Philippe)
Mme Douce (Sylvie)	Mme Pousseur (Brigitte)
Mme Dourdet (Daisy)	Mme Salzmman (Joëlle)
Mme Felzines (Cécile)	M. Singer (Jacques)
Mme Garcia (Oriane)	M. Tranié (Jean-Pascal)
M. Giacomoni (Jérôme)	Mme Zimmer (Chantal)

Est nommé vice-président du Conseil national de la création d'entreprises : M. Jacques Singer.

Les arrêtés du 7 juin 2000, du 30 juin 2000, du 27 mars 2001 et du 11 décembre 2001 portant nomination au Conseil national de la création d'entreprises sont abrogés.

