

# SÉNAT

SECONDE SESSION ORDINAIRE DE 1989 - 1990

---

Annexe au procès-verbal de la séance du 14 juin 1990.

## RAPPORT D'INFORMATION

FAIT

*au nom de la commission des Finances, du contrôle budgétaire et des comptes économiques de la Nation (1) sur la fiscalité des entreprises,*

Par M. Jacques OUDIN,

Sénateur.

---

(1) Cette commission est composée de : MM. Christian Poncelet, *président* ; Geoffroy de Montalembert, *vice-président d'honneur* ; Tony Larue, Jean Cluzel, Paul Girod, Jean-François Pintat, *vice-présidents* ; MM. Maurice Blin, Emmanuel Hamel, Louis Perrein, Robert Vizet, *secrétaires* ; M. Roger Chinaud, *rapporteur général* ; MM. Philippe Adnot, Jean Arthuis, René Ballayer, Claude Belot, Mme Maryse Bergé-Lavigne, MM. Raymond Bourguin, Paul Caron, Ernest Cartigny, Auguste Cazalet, Jacques Chaumont, Jean Clouet, Henri Collard, Maurice Couve de Murville, Pierre Croze, Jacques Delong, Marcel Fortier, Mme Paulette Fost, MM. Henri Gœtschy, Yves Guéna, Paul Loridant, Roland du Luart, Michel Manet, Jean-Pierre Masseret, René Monory, Michel Moreigne, Jacques Oudin, Bernard Pellarin, René Regnault, Henri Torre, François Trucy, Jacques Valade, André-Georges Vuisin

## SOMMAIRE

	Pages
<b>EXAMEN EN COMMISSION</b> .....	5
<b>AVANT-PROPOS</b> .....	11
<b>CHAPITRE PREMIER - LA CREATION D'ENTREPRISES</b> .....	15
<b>I - LES MESURES EN FAVEUR DES CREATIONS D'ENTREPRISES</b> .....	15
<b>A. L'ALLEGEMENT DES CHARGES DES ENTREPRISES NOUVELLES</b> .....	15
1. L'exonération d'impôt sur les bénéfices des entreprises nouvelles .....	15
2. Les autres dispositions .....	16
<b>B. LES INCITATIONS DES PARTICULIERS A INVESTIR DANS LA CREATION D'ENTREPRISES</b> .....	16
1. La déduction des intérêts d'emprunts contractés pour constituer le capital d'une société nouvelle .....	17
2. Le régime "d'assurance fiscale" .....	17
3. L'aide à l'épargne de proximité .....	17
4. L'exonération d'impôt sur le revenu des allocations servies par l'Etat aux chômeurs créateurs d'entreprises .....	19
<b>C. L'ALLEGEMENT DES FORMALITES DES ENTREPRISES NOUVELLES</b> .....	19
<b>II - LES MESURES EN FAVEUR DES CREATIONS D'ENTREPRISES CREENT UN ENVIRONNEMENT FISCAL FAVORABLE MAIS RESTENT SUSCEPTIBLES D'AJUSTEMENTS</b> .....	20
<b>A. L'INCIDENCE DES MESURES EN FAVEUR DES CREATIONS D'ENTREPRISES N'EST PAS NEGLIGEABLE</b> .....	20
1. Une augmentation constante du nombre des entreprises bénéficiaires .....	20
2. Une incidence variable selon les secteurs .....	21
<b>B. MAIS LES CREATIONS D'ENTREPRISES EVOLUENT PEU</b> .....	22
1. L'augmentation modérée du nombre de créations d'entreprises .....	22
2. La stagnation des créations d'entreprises industrielles .....	23
3. L'augmentation inquiétante des défaillances d'entreprises .....	24
<b>C. LES AJUSTEMENTS NECESSAIRES</b> .....	25
1. L'aide à l'épargne de proximité demanderait à être améliorée .....	25
2. Faut-il rétablir le régime d'assurance fiscale ? .....	26

<b>CHAPITRE II - LA FISCALITE DES FLUX</b> .....	27
<b>I - UNE FISCALITE "ORDINAIRE" DES ENTREPRISES QUI PRESENTE PEU D'AVANTAGES COMPARATIFS</b> .....	28
<b>A. DES REGLES D'ASSIETTE DE L'IMPOT QUI MANQUENT DE SOUPLESSE</b> .....	28
1. Un dispositif global conforme à la "norme européenne" .....	29
2. Une approche souvent rigide .....	31
<b>B. UNE STRUCTURE DE TAUX DESORMAIS ATYPIQUE</b> .....	33
1. L'évolution récente du taux de l'impôt sur les sociétés .....	33
2. Les enseignements d'une comparaison internationale .....	34
3. Une évaluation difficile : le taux d'imposition des bénéficiaires dégagés par les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu ..	36
<b>C. DEUX PARTICULARITES FRANCAISES</b> .....	37
1. Des règles de territorialité de l'impôt moins favorables aux implantations à l'étranger .....	37
2. L'impact des mécanismes de TVA .....	39
<b>II - UNE NECESSITE ECONOMIQUE : POURSUIVRE L'ALLEGEMENT DE LA FISCALITE DES ENTREPRISES</b> .....	42
<b>A. DEUX PRIORITES ECONOMIQUES INDISSOCIABLES</b> .....	42
1. Comblenotre retard en matière d'investissement .....	43
2. Renforcer les fonds propres des entreprises .....	45
<b>B. UN MOYEN PRIVILEGIE : LA BAISSSE UNIFORME DU TAUX DE L'IMPOT SUR LES SOCIETES</b> .....	46
1. Une mesure simple, efficace et stimulante .....	46
2. Une réduction uniforme pour tendre vers un taux de 33 1/3 % ..	48
<b>C. UNE CONTREPARTIE DISCUTABLE : L'AUGMENTATION DU TAUX D'IMPOSITION DES PLUS-VALUES A LONG TERME</b> .....	52
1. Un relèvement récent .....	52
2. Une contrepartie contestable .....	53
<b>CHAPITRE III - LES INCITATIONS SPECIFIQUES</b> .....	57
<b>I - LES MESURES EN FAVEUR DE L'INVESTISSEMENT IMMATERIEL</b> .....	57
<b>A. LE CREDIT D'IMPOT RECHERCHE</b> .....	57
1. Un système complexe .....	58
2. Une efficacité difficile à apprécier .....	59
<b>B. LE CREDIT D'IMPOT FORMATION</b> .....	60
1. Un champ d'application étendu .....	61
2. Une efficacité variable selon la taille des entreprises .....	62
<b>II - LES INCITATIONS A L'EXPORTATION</b> .....	64
<b>A. UN MECANISME PERFECTIONNE A PLUSIEURS REPRISES</b> .....	65
1. Les fondements du régime des provisions pour implantation à l'étranger .....	65
2. Les modalités de constitution des provisions .....	66

<b>B. UN SYSTEME PERFECTIBLE ?</b> .....	68
1. Un impact budgétaire réduit .....	68
2. Des conditions d'application encore trop strictes ? .....	69

**CHAPITRE IV - LES RESTRUCTURATIONS DE SOCIETES OU DE GROUPES D'ENTREPRISES** .....

71

**I - UNE LEGISLATION NATIONALE ASSEZ COMPLETE MALGRE QUELQUES POINTS DE BLOCAGE** .....

72

<b>A. LES PRISES DE PARTICIPATION</b> .....	72
1. Des obstacles fiscaux non négligeables lors de l'acquisition des titres .....	73
2. Un dispositif évitant la double imposition des dividendes : le régime mère-fille .....	75
3. Une innovation importante : le régime des holdings de participations étrangères .....	80

<b>B. LES OPERATIONS DE RESTRUCTURATION ENTRAINANT DES TRANSFERTS D'ACTIFS</b> .....	85
1. Un régime de fusion favorable, mais qui laisse subsister deux éléments d'incertitude .....	86
2. Les apports partiels d'actifs .....	90
3. Des opérations difficilement réalisables : les scissions .....	91

<b>C. LA GLOBALISATION DES RESULTATS : LE REGIME DE L'INTEGRATION FISCALE</b> .....	92
1. Des règles fiscales relativement complexes .....	93
2. Un succès immédiat .....	96
3. Un dispositif comparable aux régimes européens .....	97

**II - UNE COOPERATION INTERNATIONALE SOUVENT DIFFICILE** .....

98

<b>A. DE VERITABLES FRONTIERES FISCALES</b> .....	99
1. L'absence de dispositif atténuant l'impact fiscal des rapprochements entre sociétés de nationalités différentes .....	100
2. Des produits financiers soumis à une imposition spécifique .....	100
3. Une compensation des résultats rarement possible .....	102

<b>B. DES SOLUTIONS QUI SUPPOSENT UN ACCORD COMMUNAUTAIRE</b> .....	104
1. Des projets très anciens .....	104
2. Vers une nouvelle approche .....	106

**CHAPITRE V - LA TRANSMISSION D'ENTREPRISES** .....

109

**I - LA PREPARATION DE LA TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE** .....

111

<b>A. LA MISE EN SOCIETE DE L'ENTREPRISE</b> .....	112
1. Les raisons de la mise en société sont multiples .....	112
2. Les modalités de la création d'une société .....	113
3. Les conséquences fiscales de la mise en société .....	113

<b>B. L'APPLICATION CONCRETE ET SES INSUFFISANCES</b> .....	115
---	-----

<b>C. LA DONATION-PARTAGE AVEC RESERVE D'USUFRUIT</b> .....	116
---	-----

<b>D. LA CREATION D'UNE STRUCTURE INTERMEDIAIRE</b> .....	120
---	-----

<i>E. LES INSUFFISANCES DE L'EVALUATION DES ENTREPRISES</i> .....	121
<i>F. LE FINANCEMENT DES TRANSMISSIONS D'ENTREPRISE</i> .....	122
<b>II - LES TRANSMISSIONS A TITRE GRATUIT</b> .....	123
<i>A. LES PROBLEMES LIES A LA SUCCESSION</i> .....	123
1. Les règles applicables .....	123
2. La comparaison européenne .....	124
<i>B. LA DONATION OU DONATION-PARTAGE</i> .....	128
1. Les droits de mutation .....	128
2. L'imposition des plus-values des donations ou donation-partage .....	131
<i>C. PROPOSITIONS CONCERNANT LES MUTATIONS A TITRE GRATUIT</i> .....	132
<b>III - LE REGIME SPECIFIQUE DU R.E.S. (REPRISE DE L'ENTREPRISE PAR LES SALARIES)</b> .....	135
<i>A. DESCRIPTION DU R.E.S.</i> .....	135
<i>B. PROPOSITIONS</i> .....	138
<i>C. L'APPLICATION DU R.E.S. OU DU L.M.B.O. A LA TRANSMISSION FAMILIALE</i> .....	139
1. Limites du L.M.B.O. simple .....	139
2. L'intérêt du R.E.S. familial .....	140
<b>IV - LES DROITS DE MUTATION A TITRE ONEREUX</b> .....	141
<i>A. LES DROITS D'ENREGISTREMENT</i> .....	141
1. Les cessions de fonds de commerce et opérations assimilées .....	141
2. Les droits d'enregistrement applicables aux sociétés .....	144
<i>B. LES PLUS-VALUES</i> .....	146
1. Régime général .....	146
2. Les modifications introduites par la loi de finances pour 1990 .....	147
3. Propositions .....	148
<b>V - LES MECANISMES DE "CREDIT-VENDEUR"</b> .....	149
<b>VI - DE LA FIDUCIE</b> .....	151
<b>CONCLUSION</b> .....	155
<b>ANNEXE 1 - Composition du groupe d'étude</b> .....	159
<b>ANNEXE 2 - Liste des personnalités et organismes auditionnés</b> .....	161

## EXAMEN EN COMMISSION

Réunie le mercredi 13 juin 1990, sous la présidence de **M. Christian Poncelet, président**, la commission a procédé à l'examen du rapport d'information sur la fiscalité des entreprises présenté par **M. Jacques Oudin**, président du groupe de travail sur la fiscalité des entreprises.

**M. Jacques Oudin** a tout d'abord rappelé le déroulement des travaux du groupe de travail sur la fiscalité des entreprises depuis un an.

Il a indiqué que le groupe avait traité de la création d'entreprise, de la fiscalité des flux, des incitations spécifiques (crédit d'impôt), des restructurations et des transmissions. Le groupe ne s'est toutefois pas penché sur les aspects locaux de la fiscalité des entreprises.

**M. Jacques Oudin** a brossé un rapide tableau du contexte économique global. Il a notamment souligné le poids des prélèvements obligatoires et les pressions à la hausse de ceux-ci notamment par l'accroissement des impôts locaux, des prélèvements communautaires et sociaux.

Le rapporteur a indiqué que face à l'impératif de concurrence, les entreprises étaient freinées dans leur développement par le poids de la fiscalité.

**M. Jacques Oudin** s'est félicité des efforts faits par les gouvernements successifs en faveur de l'entreprise. Il a néanmoins regretté que ce constat positif soit contrebalancé par des blocages importants qui demeurent notamment en matière de transmission.

Le rapporteur a souligné les limites des comparaisons internationales qui tiennent à la fois aux différences de droit mais surtout aux pratiques nationales. La commission des finances a pu constater ces difficultés lorsqu'elle s'est déplacée auprès de la Commission des communautés, à Bruxelles.

Le rapporteur a déploré que l'impact, sur l'environnement économique, des mesures fiscales nouvelles ne soit pas suffisamment pris en compte lors de leur élaboration. Il a également indiqué que l'effet de la législation fiscale était largement fonction de la pratique retenue par l'administration et que celle-ci était généralement jugée plus restrictive que chez les partenaires européens de la France.

**M. Jacques Oudin** a présenté les propositions du groupe d'étude en rappelant son souci d'être concret et efficace.

Il a jugé particulièrement important que le Parlement, en facilitant l'organisation de tables rondes, soit le lieu de rencontre entre entreprises et administration pour déterminer une meilleure application des règles fiscales en vigueur.

En matière de création d'entreprise, le rapporteur a rappelé l'importance de l'exonération dégressive de l'impôt sur les sociétés. Le groupe a proposé un dispositif pour mieux mobiliser l'épargne de proximité sous la forme du crédit d'impôt dont le plafond pourrait être porté à 50.000 francs.

Le rapporteur a abordé ensuite la fiscalité des flux en indiquant que le rapport retenait comme objectif un taux unique d'impôt sur les sociétés de 33 1/3 qui assure la neutralité fiscale.

**M. Jacques Oudin** a ensuite souligné les deux anomalies que constituent en matière de T.V.A., la règle du décalage d'un mois et le phénomène des rémanences.

Concernant les incitations fiscales spécifiques, crédit d'impôt et aides au développement à l'étranger, le rapporteur a souhaité une évaluation du système de provision pour l'implantation des entreprises à l'étranger.

**M. Jacques Oudin** a décrit ensuite les améliorations utiles pour la restructuration des entreprises, évoquant notamment une réforme du droit d'enregistrement de 4,80 % et la suppression progressive de l'impôt de bourse.

Pour favoriser les restructurations, le rapporteur a également souhaité la suppression de l'agrément en matière de scissions et l'introduction de quelques aménagements ponctuels dans le régime des fusions.

**M. Jacques Oudin** a rappelé les efforts faits pour l'abolition des frontières fiscales en Europe de façon à éviter le problème des doubles impositions. Il s'est félicité de l'avancée réalisée à Bruxelles sur les trois directives relatives à la fiscalité des entreprises jusqu'à présent bloquées et qui concernent les fusions, le régime mère-filiale et la procédure arbitrale.

Le rapporteur a traité enfin de la transmission de l'entreprise en décrivant les blocages et les difficultés liés à la pratique fiscale de l'administration dont l'interprétation stricte des règles fiscales crée un réel problème par rapport aux partenaires européens de la France.

**M. Jacques Oudin** a notamment abordé la question de l'évaluation des entreprises qui devrait faire l'objet de méthodes multiples.

Il a suggéré que le système du livret d'épargne soit appliqué à la transmission des entreprises. Le rapporteur a souhaité une application plus souple du R.E.S. en abaissant notamment la limite du nombre des salariés à 10. Il a présenté les innovations qui pourraient être réalisées en matière de crédit-vendeur.

**M. Jacques Oudin** a suggéré une amélioration de l'article 151 octies du code général des impôts en étendant ses dispositions à l'ensemble de l'actif des entreprises.

Il a traité de la donation partage notamment de la donation partage avec réserve d'usufruit qui lui est apparue comme étant une formule à privilégier.



En conclusion, **M. Jacques Oudin** a indiqué que l'ensemble des mesures présentées devait s'inscrire dans le cadre d'un véritable programme. Il lui est apparu que les priorités devraient porter sur la baisse de l'impôt sur les sociétés, la suppression des doubles impositions et la question de la transmission de l'entreprise dont l'importance pourrait justifier la poursuite des réflexions du groupe de travail.

**M. Christian Poncelet, président,** a félicité le rapporteur et les membres du groupe de travail pour l'importance du travail effectué depuis un an.

**M. Roger Chinaud, rapporteur général,** a souligné la pertinence des propositions présentées à la commission des finances qui constituent un ensemble de mesures à moyen terme, tout à fait intéressantes mais qui devraient être, selon lui, étalées dans le temps, compte tenu des autres contraintes budgétaires que sont la réduction du déficit et les autres actions fiscales.

Il a souhaité que la commission des finances détermine quelles sont les mesures les plus urgentes et a retenu quant à lui la poursuite de la baisse de l'impôt sur les sociétés, l'allégement des droits de mutation à titre onéreux et la suppression de l'impôt de bourse.

Il s'est interrogé sur les mesures précises proposées pour améliorer l'évaluation des entreprises et sur la pertinence de l'abaissement du seuil du nombre de salariés permettant le bénéfice du R.E.S.

Après cette intervention, un large débat s'est instauré auquel ont participé **MM. Maurice Blin, Claude Belot, François Trucy, Roland du Luart, Henri Collard et René Ballayer.**

**M. Jacques Oudin** a approuvé les priorités proposées par le rapporteur général. Il a rappelé que le débat sur la T.V.A. revêtait également une importance considérable mais son coût financier devait inciter à la prudence.

En matière d'évaluation, il a considéré qu'une seule méthode n'était pas suffisante et qu'il fallait retenir une pluralité, les méthodes s'adaptant aux circonstances dans le but de permettre la meilleure transmission possible.

Concernant le R.E.S., il a souligné que beaucoup d'entreprises rentables et compétitives avaient moins de 20 salariés et qu'il convenait de ne pas les exclure des possibilités du R.E.S.

A MM. Maurice Blin, Henri Collard et François Trucy qui ont abordé le problème des charges sociales, il a indiqué que le poids de celles-ci pesait sur les salaires et générait en partie du chômage en incitant à la substitution capital-travail.

A M. Claude Belot il a répondu que des marges de manoeuvre existaient encore pour alléger la fiscalité en dépit de l'accélération de la construction européenne et qu'il convenait de les exploiter. Il s'est opposé au maintien d'une différenciation des taux de l'impôt sur les sociétés. Concernant les obligations cautionnées, il a suggéré qu'une table ronde soit réunie mais que les délais de paiement à 90 jours étaient principalement responsables des difficultés des entreprises.

A M. Christian Poncelet, président, et Roland du Luart, il a indiqué que la question de la T.V.A. et de son décalage était effectivement à ses yeux une priorité.

M. Jacques Oudin a approuvé les observations de M. René Ballayer sur les fonds propres et les frais financiers qui pèsent sur les entreprises françaises.

Au terme de ce débat, la commission des finances a décidé d'approuver les conclusions du rapport d'information sur la fiscalité des entreprises présenté par M. Jacques Oudin, président du groupe de travail de la commission.

## AVANT PROPOS

La création d'un groupe d'étude de la fiscalité des entreprises au sein de votre Commission des finances (1) au printemps de 1989 répondait à plusieurs exigences et préoccupations.

A l'aube du grand marché intérieur européen de 1993 et à l'heure où la liberté, y compris économique, progresse chaque jour à travers le monde, il lui est apparu indispensable de mener une analyse approfondie de la fiscalité frappant les entreprises.

La première constatation d'ensemble s'impose : les **prélèvements fiscaux et sociaux sur les entreprises**, en pourcentage du produit intérieur brut, sont **nettement supérieurs en France à ce qu'ils sont chez nos principaux partenaires**. En 1988, ils atteignaient 17,6 %, contre 10,7 % en R.F.A. et 10,1 % au Royaume-Uni (2).

Cette surimposition des entreprises françaises s'explique avant tout par le poids des prélèvements sociaux dans notre pays : 12,2 % du P.I.B. pour la seule part à la charge des entreprises, à comparer avec 7,2 % en R.F.A. et 3,5 % au Royaume-Uni. Un examen attentif de ce problème aurait inévitablement conduit votre groupe d'étude à appréhender l'évolution des dépenses sociales, et notamment des retraites, ce qui, on en conviendra aisément, l'aurait sans doute écarté de l'objet pour lequel il avait été constitué. Ce débat devra cependant nécessairement être engagé à brève échéance et le Parlement ne saurait s'en désintéresser.

De même, la fiscalité locale constituant le sujet de travail d'un autre groupe d'étude de la Commission des finances, votre groupe d'étude s'est attaché, avant tout, à la fois à rechercher comment la fiscalité française pouvait faire en sorte que les entreprises soient placées dans la meilleure situation de compétitivité possible et à apprécier à leur juste mesure les différentes dispositions fiscales proposées chaque année par le Gouvernement lors du projet de loi de finances. Il s'agissait également de proposer les ajustements nécessaires de notre fiscalité, en

1. Sa composition figure en annexe n°1

2. Et 9,1 % aux Etats-Unis, 11,4 % au Japon. Source O.C.D.E.

distinguant les adaptations les plus urgentes et les aménagements susceptibles d'en parfaire l'efficacité.

• Le groupe d'étude a donc fait porter ses réflexions sur les principaux aspects de la fiscalité des entreprises. Il a donc examiné successivement les aspects fiscaux de la création d'entreprises, l'imposition des bénéfices des entreprises, les incitations spécifiques au développement des entreprises, les restructurations d'entreprises et les transmissions d'entreprises.

D'emblée et à la lumière des nombreuses auditions auxquelles il a procédé (1), le groupe d'étude a été conduit à considérer :

- d'une part, que la fiscalité française concernant les entreprises n'était pas tellement défavorable dans les textes, mais que la pratique qui en est faite, peu conforme avec celle prévalant dans les pays étrangers partenaires de la France, rendait les comparaisons difficiles et l'appréciation finale délicate et nuancée.

- d'autre part, que des efforts importants ont été accomplis depuis plusieurs années par les Gouvernements successifs en matière de fiscalité des flux, mais que la fiscalité des opérations que sont amenées à effectuer les entreprises restait encore archaïque ou perfectible, surtout compte tenu de l'urgence qu'il y a aujourd'hui à régler certaines questions, telle la transmission des entreprises.

• S'agissant des comparaisons internationales, plusieurs obstacles méthodologiques compliquent considérablement la claire détermination des avantages et handicaps respectifs des systèmes fiscaux par rapport aux autres, ne serait-ce qu'en raison des comportements d'optimisation fiscale des agents économiques, qui intègrent la fiscalité comme élément de leur positionnement juridique et économique.

Cela ne signifie pas pour autant que les comparaisons internationales doivent être refusées ou rejetées a priori, surtout en ce qui concerne le niveau de taxation des différentes opérations que sont conduites à effectuer les entreprises. De même, on peut s'interroger sur la pertinence des dispositions fiscales proposées chaque année par le Gouvernement, dont l'impact est, semble-t-il, mal perçu, y compris par les promoteurs de ces mesures eux-mêmes. Ne peut-il pas sembler paradoxal que le service de la législation fiscale du Ministère de l'économie, des finances et du budget ne procède pas à une évaluation systématique de l'impact budgétaire et, encore moins, économique des modifications de la fiscalité mise en oeuvre chaque année... même si

la direction de la prévision de ce ministère effectue une partie de ces tâches ?

Certes, il apparaît regrettable que le suivi technique des dispositions fiscales adoptées par le Parlement soit privilégié, au détriment de leur effet économique. Le groupe d'étude vous proposera donc d'adopter une "ligne de conduite" concernant la fiscalité des entreprises, comprenant les mesures qui lui ont paru les plus urgentes et les plus nécessaires pour assurer le développement de notre économie.

Refusant les attitudes qui auraient consisté, soit à s'aligner sur un moins-disant fiscal dans tous les domaines, soit à adopter une attitude conservatrice à l'égard de la fiscalité, le groupe d'étude a, en effet, jugé indispensable un certain nombre, volontairement limité, d'ajustements.

- Cependant, avant d'étudier plus avant les aspects qui lui ont semblé être les plus importants en la matière, le groupe d'étude tient à rappeler que la fiscalité des entreprises forme un ensemble, qu'il convient d'apprécier dans son hétérogénéité et, surtout, en fonction de l'application qui en est donnée par l'administration fiscale. Or, celle-ci est unanimement jugée peu conforme à la pratique internationale, qui tend à faire prévaloir des relations sereines entre l'administration fiscale et les contribuables, à tel point que dans certains domaines, la fiscalité française, pourtant globalement favorable (par exemple en matière de holding) reste méconnue, voire perçue comme contraignante et lourde.

Encore trop tournée vers la seule appréhension de la matière imposable selon les responsables d'entreprise, l'attitude de l'administration fiscale constituerait un handicap, ou tout au moins une contrainte, pour les entreprises françaises, dans la compétition internationale et découragerait les sociétés étrangères de s'implanter en France. Le faible nombre des sièges sociaux de grands groupes internationaux qui choisissent Paris, en comparaison des implantations à Londres ou à Bruxelles semblerait, au moins sur un point, leur donner raison.

- Enfin, toute étude de la fiscalité des entreprises ne doit pas méconnaître les handicaps spécifiques des entreprises françaises, notamment la faiblesse de leurs fonds propres et, corrélativement, le nombre réduit d'entreprises moyennes. Elle doit par conséquent essayer d'appréhender le rôle éventuel de la fiscalité dans cette situation.

## **CHAPITRE PREMIER**

### **LA CREATION D'ENTREPRISES**

Afin d'encourager la création d'entreprises, deux orientations, alternatives ou complémentaires, s'offrent aux pouvoirs publics : aider l'entreprise en création, et favoriser fiscalement le créateur d'entreprise ou l'apporteur des capitaux à l'entreprise naissante. En outre, les formalités des entreprises nouvelles peuvent être allégées.

Ces trois voies sont pratiquées en France, pour un résultat (et un coût) non négligeable si l'on en croit les statistiques récentes en la matière. Cependant, l'encouragement prodigué demeure limité et pourrait être renforcé.

#### **I. LES MESURES EN FAVEUR DES CREATIONS D'ENTREPRISES**

##### **A. L'ALLEGEMENT DES CHARGES DES ENTREPRISES NOUVELLES**

###### **1. L'exonération d'impôt sur les bénéfices des entreprises nouvelles**

C'est l'approche la plus ancienne, puisqu'elle date de 1977 (1). La mesure essentielle consiste à exonérer d'impôt sur les bénéfices les entreprises nouvelles, pendant leurs premières années d'activité.

1. Un système similaire existe en Belgique depuis la même année (loi du 29 novembre 1977).

Actuellement, les entreprises industrielles ou commerciales nouvelles, créées entre le 1er janvier 1983 et le 31 décembre 1986, sont exonérées d'impôt pour les bénéfices réalisés de la date de leur création jusqu'au terme du trente-cinquième mois suivant celle-ci ; pendant les vingt-quatre mois suivant cette période elles disposent d'un abattement de 50 % sur les bénéfices. Après une interruption de ce régime d'exonération en 1988, l'article 14 A de la loi de finances pour 1989 a institué, pour les entreprises nouvelles créées depuis le 1er octobre 1988 (1), un nouveau régime d'exonération totale des bénéfices réalisés jusqu'au terme du vingt-troisième mois suivant celui de leur création, puis de 75 %, 50 % et 25 % des résultats respectivement de la troisième, quatrième et cinquième année d'existence de l'entreprise.

## **2. Les autres dispositions**

Certaines complètent le dispositif d'exonération des bénéfices, telle l'exonération d'imposition forfaitaire annuelle des sociétés bénéficiant de l'exonération d'impôt sur les sociétés et l'exonération, sur décision des collectivités locales et organismes consulaires, de taxe professionnelle, de taxe foncière sur les propriétés bâties, de taxe pour frais de chambre de commerce et d'industrie ou de chambre des métiers, pour les sociétés nouvelles créées à compter du 1er janvier 1989.

En outre, les minutes, originaux et expéditions des actes constatant la formation de sociétés en nom collectif, en commandite simple, à responsabilité limitée et par actions sont exonérés du droit de timbre de dimension, en application du 14° du 3 de l'article 902 du code général des impôts (article 12 de la loi de finances pour 1985). De plus, le montant du droit d'enregistrement applicable aux apports en numéraire réalisés lors de la constitution de sociétés, fixé à 1 %, ne peut excéder 430 francs, montant du droit fixe mentionné à l'article 680 du code général des impôts, depuis le 1er janvier 1989.

## ***B. LES INCITATIONS DES PARTICULIERS A INVESTIR DANS LA CREATION D'ENTREPRISES***

Cette voie est plus récente. D'abord perçue comme une alternative à l'encouragement aux entreprises nouvelles, ce régime coexiste aujourd'hui avec l'exonération d'impôt sur les bénéfices.

1. Cette disposition s'applique aux entreprises industrielles, commerciales ou artisanales.

## **1. La déduction des intérêts d'emprunts contractés pour constituer le capital d'une société nouvelle**

L'article 2 de la loi n° 84-578 du 9 juillet 1984 sur le développement de l'initiative économique a permis de déduire du revenu imposable les intérêts des emprunts contractés à compter du 1er janvier 1984, pour souscrire au capital d'une société nouvelle exerçant une activité industrielle, commerciale, artisanale ou libérale. La déduction ne peut excéder 50 % du salaire versé à l'emprunteur par la société nouvelle et ne peut être supérieure à 100.000 francs (1).

## **2. Le régime "d'assurance fiscale"**

L'article 84 de la loi de finances pour 1987 (article 163 octodécies du code général des impôts) avait institué un tel régime pour les souscriptions en numéraire au capital des sociétés constituées à partir du 1er janvier 1987 et avant le 31 décembre 1988 se trouvant en cessation de paiement dans les cinq ans suivant leur constitution. Dans un tel cas d'échec, la perte en capital pouvait être déduite du revenu global de l'apporteur de capitaux, à hauteur de 100.000 francs par an pour les personnes seules et de 200.000 francs pour les personnes mariées.

Ce régime, que certains jugeaient par trop avantageux pour les apporteurs de capitaux, car supprimant l'essentiel du risque inhérent au financement des entreprises nouvelles, a été abrogé au fur et à mesure qu'était instauré un système d'encouragement à l'épargne de proximité.

## **3. L'aide à l'épargne de proximité**

Celle-ci a été mise en oeuvre par l'article 45 de la loi n° 88-15 du 5 janvier 1988 relative au développement et à la transmission des entreprises et modifiée par l'article 72 de la loi de finances pour 1989 (2).

Aux termes de l'article 45 de la loi susmentionnée (article 199 duodécies du code général des impôts), les personnes physiques domiciliées en France bénéficiaient d'une réduction d'impôt à raison des souscriptions en numéraire au capital des

1. Cette disposition a été également prévue, par l'article 10 de la loi, pour les intérêts des emprunts contractés pour souscrire au capital d'une société coopérative ouvrière de production créée pour reprendre une entreprise.

2. En outre, la loi de finances pour 1990 a, à l'initiative de votre Commission des finances, prorogé ce régime jusqu'au 31 décembre 1992.



entreprises nouvelles industrielles, commerciales ou artisanales, créées entre le 1er janvier et le 31 décembre 1988 (1).

La réduction d'impôt était exclusive de l'application des avantages concernant la déduction des intérêts des emprunts contractés pour souscrire au capital d'une société nouvelle, la déduction du revenu global au titre de la "détaxation Monory" ou des investissements dans les SOFICA, la déduction des pertes en capital subies par les créateurs d'entreprises, la déduction des versements faits à un plan d'épargne retraite et les réductions d'impôt au titre du CEA ou des investissements dans les DOM. Elle était par ailleurs égale à 25 % du montant de l'apport en numéraire, limité annuellement à 5.000 francs pour les contribuables célibataires, veufs ou divorcés et à 10.000 francs pour les personnes mariées soumises à imposition commune. La réduction d'impôt atteignait donc au maximum 1.250 ou 2.500 francs.

Ce plafond a été doublé dans le dispositif issu de l'article 72 de la loi de finances pour 1989. Celui-ci présente de très grandes similitudes avec le régime ci-dessus et permet aux personnes physiques de bénéficier à compter de l'imposition des revenus de 1989, d'une réduction d'impôt. Celle-ci s'exerce à raison de la souscription en numéraire au capital de sociétés, soit créées entre le 1er janvier 1988 et le 31 décembre 1992 et qui remplissent les conditions prévues pour l'exonération des résultats des entreprises nouvelles, soit créées avant le 31 décembre 1992 et dont la situation nette comptable est représentée, à hauteur de 75 % au moins, de titres souscrits en numéraire dans les trois ans de la constitution de sociétés mentionnées ci-dessus, que ce soit dans le cadre de cette constitution ou d'augmentation de capital.

La réduction d'impôt a été portée au quart de 10.000 francs pour les personnes seules et de 20.000 francs pour les couples mariés. Compte tenu du caractère très récent de cette augmentation, il paraît aujourd'hui difficile d'en évaluer l'impact sur le volume de l'épargne de proximité.

§

1. Le dispositif initial s'appliquait jusqu'au 31 décembre 1990. L'article 72 de la loi de finances pour 1989 s'y est substitué à compter du 1er janvier 1989.

#### **4. L'exonération d'impôt sur le revenu des allocations servies par l'Etat aux chômeurs créateurs d'entreprises**

L'aide de l'Etat, versée en application de l'article L. 351-24 du code du travail (1) aux chômeurs qui créent ou reprennent une entreprise industrielle, commerciale, artisanale ou agricole, n'est pas comprise dans le revenu imposable du bénéficiaire. Elle est ajoutée au revenu imposable de l'année au cours de laquelle le bénéficiaire cède son entreprise individuelle, cesse son activité ou cède les actions ou parts de la société créée ou reprise, ou au cours de laquelle la société créée ou reprise cesse son activité, si la cession ou cessation intervient dans les cinq ans qui suivent l'année du versement de l'aide. Cette aide est majorée lorsque la création de l'entreprise permet l'embauchage d'un ou de plusieurs salariés (2).

L'exonération concerne environ 50.000 personnes chaque année, pour un coût de l'ordre de 1,7 milliard de francs. Cependant, elle a surtout été utilisée dans le passé, par des chômeurs qui ne trouvant pas d'emploi salarié, préféraient créer leur entreprise. Depuis deux ans et 500.000 emplois supplémentaires, les personnes désirant bénéficier de ce régime sont moins nombreuses.

#### **C. L'ALLEGÈMENT DES FORMALITES DES ENTREPRISES NOUVELLES**

Cet allègement ne constitue pas à proprement parler une incitation à la création d'entreprises ; cependant, en la simplifiant, il permet de lever une partie des obstacles administratifs que rencontre le créateur d'activité puisque cette création se matérialise par la rédaction d'un certain nombre d'actes, notamment les statuts, pour un coût non négligeable et selon des procédures dont la complexité a souvent été dénoncée.

En même temps, cette simplification tend à éviter que le chef d'entreprise choisisse sa forme d'exploitation uniquement pour des considérations fiscales. Aussi l'article 13 de la loi de finances pour 1985 a-t-il ouvert la possibilité de dépôt des actes constatant la formation des sociétés commerciales au registre du commerce et des sociétés avant l'exécution de la formalité de l'enregistrement ou de la formalité fusionnée. Surtout, il a prévu que lors de leur présentation

1. Ordonnance n° 84-198 du 21 mars 1984 relative au revenu de remplacement des travailleurs involontairement privés d'emploi et portant modification du code du travail, puis article 5 de la loi n° 85-10 du 3 janvier 1985 portant diverses dispositions d'ordre social.

2. Article 10 de la loi n° 89-905 du 19 décembre 1989 favorisant le retour à l'emploi et la lutte contre l'exclusion professionnelle.

à ces formalités les actes constatant la formation de sociétés commerciales sont provisoirement enregistrés gratis.

\*

De cet ensemble, on retiendra avant tout l'exonération d'impôt sur les bénéfices en faveur des entreprises nouvelles et, dans une moindre mesure, l'aide à l'épargne de proximité. Ainsi, les systèmes d'aides à la création d'entreprises, fondés il y a quelques années essentiellement sur l'octroi de primes ou de subventions, ont laissé progressivement la place à des dispositifs prenant davantage en compte la fiscalité et les besoins de financement des entreprises, pour des résultats non négligeables.

## **II. LES MESURES EN FAVEUR DES CREATIONS D'ENTREPRISES CREENT UN ENVIRONNEMENT FISCAL FAVORABLE MAIS RESTENT SUSCEPTIBLES D'AJUSTEMENTS**

Pour s'en convaincre, il suffit sans doute de rappeler le coût des principales dispositions en la matière. Cependant, l'évolution des créations d'entreprises selon les secteurs indique que des aménagements pourraient y être apportés.

### **A. L'INCIDENCE DES MESURES EN FAVEUR DES CREATIONS D'ENTREPRISES N'EST PAS NEGLIGEABLE**

#### **1. Une augmentation constante du nombre des entreprises bénéficiaires**

Le nombre des entreprises nouvelles qui ont bénéficié depuis 1984 d'une exonération ou d'un abattement au titre de l'impôt sur les sociétés ou de l'impôt sur le revenu est passé de 20.000 en 1984 (bénéfices des exercices clos en 1984) à 29.700 en 1985, 36.300 en 1986 et 36.700 en 1987.

De même, le montant global des bénéfiques exonérés et de l'abattement pratiqué a plus que triplé depuis 1984, comme le montre le tableau ci-dessous.

**Montant de l'exonération d'imposition  
des bénéfiques depuis 1984**

Année	Montant global de l'exonération d'impôt	(en milliards de francs)
		Augmentation par rapport à l'année précédente en %
1984	3,5	
1985	6,5	+ 85,7
1986	9,0	+ 38,5
1987	11,3	+ 25,6

Source : Direction générale des impôts.

Certes, il serait hasardeux de considérer que la seule existence de cette exonération a conduit à une multiplication des créations d'entreprises et une conjoncture plus favorable a sans doute également entraîné un développement des initiatives. Mais, la réduction de base imposable apparait aujourd'hui non négligeable, bien qu'inégale selon les secteurs.

**2. Une incidence variable selon les secteurs**

Les statistiques les plus récentes illustrent la difficulté rencontrée par les promoteurs de projets industriels, par rapport à ceux qui mettent en oeuvre des activités nouvelles dans le secteur des services ou du commerce.

**Répartition par secteurs d'activité des entreprises ayant  
bénéficié de l'exonération d'impôt sur les sociétés pour les  
entreprises nouvelles**

Secteurs d'activité	Pourcentage du total
Industries agricoles et alimentaires	1,8
Energie et industries des biens intermédiaires	12,5
Industries des biens d'équipement	13,1
Industries des biens de consommation courante	14,2
Bâtiment, génie civil et agricole	7,1
Commerce	17,5
Transports et télécommunications	3,4
Services	30,4
Ensemble	100,0

Source : J.O. Questions Sénat 22 février 1990 p. 367, réponse à la question n° 7213 de M. Georges Gruillot.

**B. MAIS LES CREATIONS D'ENTREPRISES  
EVOLUENT PEU**

**1. L'augmentation modérée du nombre  
de créations d'entreprises**

Selon les données établies par l'INSEE, les créations d'entreprises s'accroissent chaque année, mais lentement. Encore convient-il d'une part de souligner la prépondérance des créations réalisées dans le secteur des services, d'autre part de distinguer les reprises d'activités des créations d'entreprises au sens strict.

Secteurs d'activité	1985	1986	1987	1988	1989
<b>Industrie</b>					
Créations nettes	18.874	19.406	17.420	16.840	17.870
Reprises	2.718	2.891	3.140	3.330	3.350
Ensemble	21.592	22.297	20.560	20.170	21.220
<b>Bâtiment et génie civil</b>					
Créations nettes	26.924	29.262	29.550	31.320	31.940
Reprises	1.864	2.444	3.200	3.710	3.820
Ensemble	28.788	31.706	32.750	35.030	35.760
<b>Commerce</b>					
Créations nettes	52.564	57.997	59.120	56.660	54.560
Reprises	18.471	20.141	21.110	21.200	18.470
Ensemble	71.035	78.138	80.230	77.860	73.030
<b>Transports et télécommunications</b>					
Créations nettes	6.561	7.455	9.150	9.370	10.090
Reprises	944	823	930	960	980
Ensemble	7.310	8.278	10.080	10.330	11.070
<b>Services</b>					
Créations nettes	85.421	92.585	95.560	100.610	105.320
Reprises	25.919	28.296	30.570	30.130	28.000
Ensemble	111.340	120.881	126.130	130.740	133.320
<b>TOTAL</b>					
Créations nettes	190.344	206.705	210.800	214.800	219.780
Reprises	49.916	54.595	58.950	59.330	54.620
Ensemble	240.260	261.300	269.750	274.130	274.400

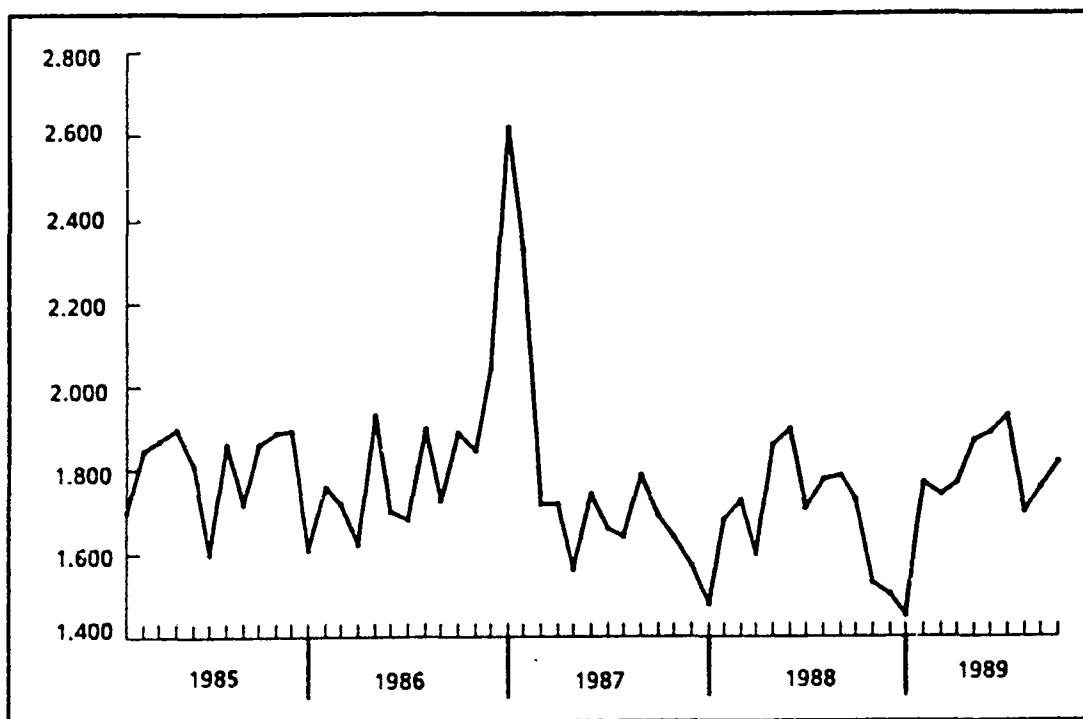
Source : Commission des finances du Sénat d'après données INSEE.

## 2. La stagnation des créations d'entreprises industrielles

En diminution jusqu'en 1988, l'année 1986 mise à part en raison de l'augmentation soudaine constatée en fin d'année sans doute à cause de la suppression de l'exonération d'impôt sur les bénéfices au 1er janvier 1987, le nombre des créations d'entreprises industrielles s'est faiblement accru en 1989.

Sur les dernières années, comme l'illustre le graphique ci-dessous, aucune tendance nette ne se dégage, ce qui amène à s'interroger sur le caractère véritablement incitatif des mesures en faveur de la création d'entreprises. Car, même si la création d'activités industrielles est sans doute plus difficile que dans d'autres secteurs d'activité et que l'industrie ne constitue plus l'unique moteur de l'économie, elle demeure indispensable à sa bonne marche.

Créations d'entreprises industrielles depuis 1985



Source : Commission des finances du Sénat d'après données INSEE.

Aussi, ne peut-on que s'inquiéter de cette stagnation, qui constitue sans doute une des causes essentielles de la faiblesse persistante de notre commerce extérieur industriel, dans la mesure

où la France dispose aujourd'hui d'un nombre sensiblement inférieur d'entreprises manufacturières que la RFA (1). Pour avoir trop négligé son industrie, notre pays en paye aujourd'hui les conséquences en retard d'investissement productif et, par conséquent, en déficit extérieur.

A tout le moins, cette situation ne pouvait qu'inciter votre groupe d'étude à préconiser quelques aménagements des mesures existantes en faveur des créations d'entreprises d'autant que les défaillances d'entreprises s'accroissent plus rapidement que les créations.

### 3. L'augmentation inquiétante des défaillances d'entreprises

Interrogé par votre groupe d'étude, le ministre de l'industrie et de l'aménagement du territoire a précisé (2) quelles étaient, selon lui, les causes de l'augmentation du nombre de défaillances des entreprises, qui a atteint 67,8 % entre 1981 et 1988, contre 18,8 % d'accroissement seulement pour les créations nettes comme le montre le tableau ci-après.

Année	Nombre de défaillances	Evolution d'une année sur l'autre (en %)	Création nette d'entreprises (hors reprises)	Evolution d'une année sur l'autre (en %)
1981	20.895		182.280	
1982	20.462	- 2,1	172.910	- 5,0
1983	22.708	+ 11,0	160.830	- 7,0
1984	25.018	+ 10,2	168.750	+ 5,0
1985	26.425	+ 5,6	192.200	+ 14,0
1986	27.802	+ 5,2	208.730	+ 8,0
1987	30.766	+ 10,7	212.590	+ 2,0
1988	35.052	+ 13,9	216.577	+ 2,0

Source : INSEE, BODACC

(Les chiffres sont légèrement supérieurs à ceux de la page 8 en raison des modes de comptabilisation différents)

Cette augmentation est imputable notamment à la plus forte dégradation observée dans les services aux entreprises, les transports, le bâtiment-génie civil que dans l'industrie, à l'intégration des artisans dans les statistiques et à la vulnérabilité accrue des nouvelles entreprises. Ce dernier facteur est particulièrement inquiétant dans la mesure où, pour l'ensemble des entrepreneurs, la durée moyenne d'existence des sociétés, qui était de

1. La R.F.A. et la France comptaient respectivement 31.888 et 26.439 entreprises manufacturières de plus de 20 salariés en 1987, soit 5,2 et 4,7 pour 10.000 habitants (selon les chiffres Eurostat).

2. J.O. Questions Sénat 4 janvier 1990 p. 33, réponse à la question n° 7191.

quinze à vingt ans dans les années soixante, est désormais de dix à quinze ans.

### **C. LES AJUSTEMENTS NECESSAIRES**

Après avoir hésité pendant quelques années entre l'aide à l'entreprise naissante et l'encouragement au créateur d'entreprise et à ses partenaires, le dispositif en faveur de la création d'entreprises semble aujourd'hui stabilisé. Si l'exonération d'imposition des bénéficiaires fait l'objet d'un accord unanime, l'aide aux apporteurs de capitaux, qu'il s'agisse du créateur lui-même ou de ses partenaires, demeure plus controversée.

#### **1. L'aide à l'épargne de proximité demanderait à être améliorée**

Cependant, il est encore beaucoup trop tôt pour condamner un dispositif qui n'a pas encore pu s'appliquer pleinement, dans la mesure où il n'est en vigueur que depuis 1988. Selon les indications fournies par le ministère de l'industrie et de l'aménagement du territoire, *"pour 1988..., les demandes à bénéficier de la mesure telles qu'elles apparaissent au vu des déclarations de revenus effectuées début 1989 sont peu nombreuses.*

*Cette situation s'explique aisément : le dispositif, récent, est encore très mal connu".*

Il est vrai que celui-ci reste assez peu incitatif, notamment au regard des besoins de financement des entreprises industrielles. En mobilisant quelques amis qui, chacun, fournissent 20.000 francs à un créateur d'entreprise, il semble parfaitement possible de faire émerger des projets commerciaux ou de services. Mais il paraît beaucoup plus difficile d'encourager le développement d'activités industrielles, qui demande beaucoup de capitaux, ne serait-ce que pour l'achat des machines indispensables au démarrage de la production.

Parfaire le dispositif existant est donc devenu aujourd'hui indispensable, afin de lui conférer un caractère nettement plus incitatif.



**Faire passer le plafond de la réduction d'impôt à 25 % de 50.000 francs pour les couples mariés, au lieu de 20.000 francs actuellement, changerait le degré d'incitation de cette mesure.**

Quant à savoir si un tel relèvement pourrait trouver sa place dans un simple réaménagement des dispositions actuelles en ouvrant la possibilité aux contribuables de bénéficier d'une réduction d'impôt échelonnée sur plusieurs années sans changer le plafond existant, la question mérite d'être posée. Elle montre, si besoin en était, qu'en tout état de cause, cet aménagement pourrait être réalisé à un moindre coût pour les finances publiques.

## **2. Faut-il rétablir le régime d'assurance fiscale ?**

Mais, même si l'épargne de proximité était davantage encouragée qu'aujourd'hui, y compris dans un sens plus favorable aux personnes disposant de revenus moyens plutôt que de gros revenus, votre rapporteur s'est interrogé sur la nécessité de rétablir un régime d'assurance fiscale, tel qu'il a existé jusqu'en 1989.

En effet, ce dernier s'adressait à des contribuables différents de ceux concernés par l'aide à l'épargne de proximité, dans la mesure où il s'appliquait dans la limite de 200.000 francs par an (pour les couples mariés). Surtout, votre groupe d'étude considère qu'il s'agit de deux mécanismes également intéressants et qui touchent des processus différents de créations d'entreprises, de même que l'exonération d'imposition des bénéfices se situe à un autre stade du développement des entreprises nouvelles.

Aussi, même s'il ne méconnaît pas le caractère peut-être en partie inadéquat de cette déduction du revenu imposable, à laquelle certains reprochaient de supprimer toute prise de risque de la part de l'investisseur ainsi que ses modalités pratiques de mise en oeuvre concomitamment avec la réduction d'impôt en faveur des apporteurs de capitaux aux entreprises nouvelles (1), votre groupe d'étude déplore-t-il que le Gouvernement ait cru devoir renoncer à ce dispositif avant d'avoir pu en apprécier l'efficacité sur le développement des entreprises. Il est vrai que le coût pour le budget de l'Etat de cette disposition est là pour témoigner de son efficacité (il s'est élevé à 210 millions de francs en 1989)... en même temps qu'il explique peut-être une des motivations de sa suppression.

1. Les contribuables devaient opter d'emblée pour l'application de l'un ou l'autre système.

## CHAPITRE II

### LA FISCALITE DES FLUX

La fiscalité des flux, ou fiscalité directe des entreprises, regroupe l'ensemble des règles qui conditionne l'évaluation, puis l'imposition du résultat d'exploitation. Fixant ainsi l'environnement fiscal quotidien dans lequel s'inscrit le processus de production, elle revêt une importance primordiale pour l'entreprise en exerçant une influence non négligeable sur sa compétitivité.

Or, depuis le début des années 1980, de très nombreux pays industrialisés ont mis en oeuvre de vastes programmes de réforme fiscale, dans lesquels l'entreprise occupe souvent une place stratégique. Ces programmes sont de surcroît pratiquement tous organisés autour de deux idées maitresses : alléger les taux d'imposition tout en assurant une meilleure homogénéité dans les règles d'assiette. Ce mouvement général répond à un souci évident : accroître la compétitivité des appareils productifs nationaux dans un environnement international de plus en plus ouvert à la concurrence.

Certes, la France n'est pas restée à l'écart. Amorcée par la loi de finances pour 1986, la baisse de notre taux d'impôt sur les sociétés a été régulièrement poursuivie depuis lors, mais selon des modalités diverses. De même, la constitution de provisions pour congés payés fiscalement déductibles a enfin été autorisée à partir de 1987, même si le passage entre les deux régimes n'a pu être opéré dans des conditions pleinement satisfaisantes.

Ainsi, l'effort consenti par les gouvernements successifs mérite d'être souligné. Toutefois, et malgré son ampleur, il demeure encore insuffisant pour placer les entreprises françaises dans un environnement fiscal favorable par rapport à celui qui prévaut chez nos principaux partenaires, alors même que notre pays doit surmonter un important retard en matière d'investissement.

## **I. UNE FISCALITE "ORDINAIRE" DES ENTREPRISES QUI PRESENTE PEU D'AVANTAGES COMPARATIFS**

Par définition, le poids d'un impôt est le résultat de deux facteurs : son taux et son assiette. Aussi, est-il nécessaire de procéder à l'examen de ces deux composantes, pour tenter de situer la fiscalité française des entreprises par rapport à celle en vigueur chez nos principaux partenaires.

Toutefois, et sans prétendre épuiser le sujet, il paraît également souhaitable d'examiner deux autres aspects de notre législation fiscale et qui, à des degrés divers, ont des conséquences directes pour les entreprises, notamment au regard des perspectives européennes.

### ***A. DES REGLES D'ASSIETTE DE L'IMPOT QUI MANQUENT DE SOUPLESSE***

Dans tous les pays industriels, les règles retenues pour déterminer le bénéfice imposable des entreprises sont dans l'ensemble très complexes et comportent souvent des spécificités qui répondent à des particularités locales. Dès lors, toute comparaison internationale exhaustive s'avère difficile, sinon impossible, et la confrontation ne peut s'opérer qu'au niveau des grandes règles et de leurs principales exceptions.

Les enseignements qui se dégagent d'un tel exercice doivent donc être interprétés avec prudence, d'autant plus qu'ils ne permettent pas d'évaluer un phénomène important : l'effet de comportement. Dans un cadre législatif donné, les entreprises ont en effet tendance à optimiser leur comportement afin d'alléger, dans la mesure du possible, leurs charges fiscales.

Ces quelques remarques préliminaires n'altèrent cependant pas l'intérêt d'une analyse comparée des règles d'assiette de l'impôt sur le bénéfice des entreprises. Une telle démarche est en effet essentielle pour apprécier si le cadre fiscal dans lequel évoluent les sociétés françaises s'avère plus ou moins rigide qu'à l'étranger.

## **1. Un dispositif global conforme à la "norme européenne"**

Deux documents publiés en 1987 présentent une comparaison internationale des principales règles d'assiette de l'impôt sur les sociétés : le rapport du Conseil national des impôts, relatif à la fiscalité des entreprises, et le rapport d'un groupe de travail réuni par le Conseil national du patronat français (C.N.P.F.) et présidé par M. J.H. David, directeur général de la Compagnie Saint-Gobain.

En particulier, la seconde étude comporte une analyse relativement détaillée de six règles fiscales essentielles applicables dans huit pays de la Communauté économique européenne (la Belgique, le Danemark, l'Espagne, la France, l'Italie, les Pays-Bas, la R.F.A. et le Royaume-Uni). D'une manière schématisée, cette confrontation permet d'aboutir aux constats suivants :

- **en matière d'évaluation des stocks**, tous les pays admettent que l'entreprise puisse choisir entre deux méthodes : le prix de revient ou, si elle est plus faible, la valeur de marché. Les principales différences apparaissent dans le choix du mode de détermination du prix de revient ;

- **les règles d'amortissement** en vigueur dans ces huit États sont dans l'ensemble relativement proches, tant en ce qui concerne la méthode linéaire que l'amortissement dégressif. Toutefois, en France, l'obligation de comptabiliser un amortissement minimal constitue une rigidité particulière (1);

- **les différences existant en matière de provisions fiscalement déductibles** ne semblent pas créer de véritables distorsions entre les pays considérés. Si quatre d'entre eux admettent la possibilité de globaliser les créances douteuses (Espagne, Italie, R.F.A. et Pays-Bas), en revanche, ils ne sont que deux (France et R.F.A.) à autoriser, sous certaines réserves, la constitution de provisions pour hausse de prix. Il importe toutefois de noter que notre pays est l'un des rares à interdire la déduction des provisions pour charges de retraite, alors même qu'en ce domaine, nos entreprises devraient être confrontées à un problème particulièrement aigu dans les années à venir ;

- **les règles relatives au report déficitaire** présentent également un grand nombre de caractéristiques communes. Le report en avant est généralement limité à cinq ans, sauf au Royaume-Uni où il est illimité, et en 1987, le report en arrière ne se pratiquait que dans quatre pays. Parmi ces derniers figure la France, mais, malgré

1. Ce constat global se trouve d'ailleurs confirmé par les conclusions du rapport "Mentre" sur les durées d'amortissement (novembre 1987).

les aménagements introduits par l'article 11 de la loi de finances rectificative pour 1989, notre dispositif paraît être l'un des moins favorables, puisque que le crédit d'impôt auquel il ouvre droit n'est remboursable qu'à l'issue d'une période de cinq ans (1) ;

- en ce qui concerne l'imposition des plus-values sur cessions d'actifs, seul le Danemark prévoit un vaste régime d'exonération, tandis que deux pays (France et Belgique) mettent en oeuvre une imposition allégée. Dans les autres Etats, les plus-values sont en principe assujetties à l'impôt sur les sociétés au taux normal, mais la rigueur de cette règle se trouve considérablement atténuée par l'existence de deux types de dispositif : une possibilité d'exonération ou d'imposition "différée" dans certains cas de remploi, et dans au moins deux pays, la neutralisation des effets de l'inflation dans le calcul de la plus-value ;

- enfin, s'agissant de l'imposition des dividendes perçus par une société résidente, seul le Royaume-Uni prévoit une exemption générale. En revanche, de nombreux pays ont adopté un régime "mère-filiale" qui permet d'exonérer le produit des participations lorsque celles-ci proviennent de sociétés détenues au-delà d'un certain seuil (10 % en France). En outre, tous les Etats considérés ont mis en place un mécanisme ayant pour but d'éviter - totalement ou partiellement - les phénomènes de doubles impositions des dividendes distribués.

De cette approche par "thème", il ressort que les règles d'assiette de l'impôt français sur les bénéficiaires sont tout à fait comparables à celles qui sont en vigueur dans les autres pays européens. Toutefois, pour les auteurs du rapport "David", ce constat global doit être nuancé. Ils estiment, en effet, que les huit Etats concernés peuvent être classés en deux groupes :

- les pays à traitement "favorable" (Royaume-Uni, Pays-Bas et Danemark) qui appliquent dans l'ensemble des règles plus flexibles ou plus généreuses ;

- les autres Etats, qui déterminent ce que l'on peut considérer comme une "norme" européenne.

**Or, le rapport souligne qu'au sein de ce second groupe, et quelle que soit la règle fiscale étudiée, la France n'est jamais le pays offrant le régime le plus favorable.**

Portant sur l'assiette de l'impôt sur les sociétés, cette étude n'apporte pas directement d'information sur le cas des entreprises passibles de l'impôt sur le revenu. Toutefois, dès lors que

1. Entre-temps, ce crédit d'impôt peut être utilisé pour acquitter un éventuel impôt sur les sociétés dû par la société.

les règles applicables dans ces deux domaines sont très proches, sauf bien évidemment en matière de report déficitaire, il paraît possible d'avancer que la conclusion doit être similaire.

## **2. Une approche souvent rigide**

Si dans l'ensemble, les grandes règles françaises retenues pour asseoir l'impôt sur les bénéfices des entreprises ne présentent pas de différences fondamentales avec celles en vigueur à l'étranger, il importe toutefois de souligner que toutes les personnes auditionnées par votre groupe d'étude ont regretté un certain manque de souplesse dans nos textes fiscaux.

Elles constatent ainsi que l'administration fiscale française reste sur une position très "défensive", son souci légitime de combattre la fraude la conduisant à multiplier les contraintes pesant sur les entreprises et à retenir une interprétation stricte, sinon restrictive, de la législation.

Dans les faits, cette approche se traduit par deux types de comportement.

- Pour prévenir les abus, certaines opérations se trouvent enserrées dans des règles, législatives ou réglementaires, très contraignantes et dont la justification économique n'apparaît pas toujours clairement.

L'exemple le plus communément cité est celui des véhicules de tourisme détenus par les sociétés. Ceux-ci sont en effet assujettis à une taxe spécifique, la taxe sur les véhicules de tourisme des sociétés (T.V.T.S.) qui vient se cumuler avec la traditionnelle "vignette". Or, son montant n'est pas déductible du bénéfice imposable. En outre, la société ne peut amortir ses véhicules de tourisme qu'à hauteur de 65.000 francs (1).

De même les règles applicables en matière de rémunération des sommes figurant sur les comptes courants d'associés demeurent très contraignantes, alors que ces apports constituent une source de financement essentielle pour les petites et moyennes entreprises qui n'ont pas un accès direct au marché des capitaux.

1. Longtemps fixée à 35.000 F, cette limite a été relevée, en dernier lieu, par la loi de finances pour 1988. Si depuis sa création, elle avait effectivement été actualisée en fonction de la hausse des prix, elle devrait atteindre 120.000 F.

Ces deux illustrations restent très ponctuelles. Elles témoignent toutefois de la rigidité de certaines règles fiscales, rigidité qui s'accorde mal avec les nécessités de la vie économique.

Dans un environnement de plus en plus mobile, il paraît souhaitable de changer de démarche, donc de renoncer à la méthode qui consiste à édicter des interdictions - ou des limitations - d'ordre général pour éviter des éventuels cas de fraude. Si cette nouvelle approche devait être retenue, il reviendrait alors à l'administration fiscale, dans le cadre de ses prérogatives, d'amplifier et d'adapter son action pour rechercher les abus manifestes.

• De même, et pour des motifs similaires, la technique dite du "ruling" - ou "rescrit" - demeure très peu développée en France, alors qu'elle est couramment pratiquée dans de nombreux États étrangers, et notamment dans les pays anglo-saxons.

On rappelle que cette procédure permet à un contribuable de consulter l'administration fiscale pour connaître sa position sur un problème déterminé. La réponse engage l'administration, et lui est donc opposable, sous réserve bien évidemment que le contribuable respecte les prescriptions qui lui ont été fournies.

Il convient toutefois de souligner que le "ruling" n'a pas pour objectif de modifier ou d'interpréter la loi. Il offre essentiellement la possibilité de clarifier de manière préalable le traitement fiscal applicable à une situation généralement complexe, assurant ainsi au contribuable une certaine sécurité juridique.

Force est de constater que, durant très longtemps, cette pratique n'a pas été mise en oeuvre en France, l'administration fiscale ayant plutôt tendance à contrôler a posteriori la validité de la solution retenue par le contribuable.

Un timide retournement de tendance s'est toutefois dessiné en 1987, lors du vote de la loi sur les procédures fiscales et douanières. Deux dispositions, intégrées dans le Livre des procédures fiscales, prévoient désormais :

- que la procédure des abus de droit n'est pas applicable si le contribuable, préalablement à la conclusion d'un contrat ou d'une convention, a consulté par écrit l'administration centrale et que cette dernière n'a pas répondu dans le délai de six mois (article L 64 B) ;

- que la garantie contre les changements de doctrine jusqu'alors limitée aux questions de droit, est également applicable lorsque l'administration a formellement pris position sur l'appréciation d'une situation de fait au regard d'un texte fiscal (article L 80 B).

Toutefois, plusieurs interlocuteurs du Groupe d'étude ont souligné que cette évolution positive risquait d'être bloquée à la suite de récentes décisions jurisprudentielles.

Dans ce contexte, et compte tenu de l'importance que revêt cet élément, le Groupe d'étude estime que la pratique fiscale française mériterait d'être assouplie dans un sens favorable au "ruling".

## ***B. UNE STRUCTURE DE TAUX DESORMAIS ATYPIQUE***

### **1. L'évolution récente du taux de l'impôt sur les sociétés**

Depuis la loi de finances pour 1986, l'allègement de la fiscalité ordinaire des entreprises a essentiellement pris la forme d'une réduction du taux de l'impôt sur les sociétés.

Toutefois, ce mouvement a connu deux phases :

- Entre 1986 et 1988, cette réduction a été uniforme, le taux revenant ainsi de 50 % à 42 %, soit une baisse de 8 points. Cette évolution a donc eu un impact favorable sur l'avoir fiscal.

On rappelle que ce dernier dispositif, institué en 1965, a pour but d'atténuer - sinon d'éviter - la double imposition des bénéfices distribués par une société.

A cet effet, l'entreprise est donc autorisée à restituer aux actionnaires, sous la forme d'une créance sur le Trésor, une partie de l'impôt qu'elle a elle-même acquitté.

Or, selon les dispositions de l'article 158 bis, cet avoir fiscal est, par construction, égal à la moitié du dividende net versé par l'entreprise. En conséquence, son importance par rapport à l'impôt



payé par la société augmente lorsque le taux de l'impôt sur les sociétés diminue.

<b>La relation taux de l'I.S./Avoir fiscal</b>				
<b>Taux de l'I.S.</b>	<b>50 %</b>	<b>45 %</b>	<b>42 %</b>	<b>33 %</b>
Bénéfice brut dégagé par la société	100	100	100	100
Impôt sur les sociétés	50	45	42	33
Dividende net (bénéfice net supposé intégralement distribué)	50	55	58	67
Montant de l'avoir fiscal (égal par définition à la moitié du dividende net)	25	27,5	29	33
<b>Importance de l'avoir fiscal par rapport à l'impôt sur les sociétés</b>	<b>50 %</b>	<b>61,1 %</b>	<b>69 %</b>	<b>100 %</b>

• Depuis 1989, l'effort a porté sur les seuls bénéfices non distribués. Leur taux d'imposition a en effet été ramené à 37 % en deux étapes, alors que le taux applicable aux bénéfices distribués restait fixé à 42 %, sous réserve du régime dérogatoire prévu en faveur des distributions sous forme d'actions. Compte tenu de cette nouvelle approche, l'avoir fiscal se trouve bloqué au niveau atteint en 1988, soit 69,04 % de l'impôt acquitté par la société.

## **2. Les enseignements d'une comparaison internationale**

Votre rapporteur constate que les taux français d'impôt sur les sociétés se sont désormais nettement rapprochés de la moyenne européenne (cf. encadré ci contre).

### Taux de l'impôt national sur les sociétés dans différents pays industriels

#### a) Pays de la Communauté Economique Européenne

<b>France :</b>	42 % sur les bénéfices distribués 37 % sur les bénéfices réinvestis (applicables aux résultats dégagés à partir de 1990).
<b>R.F.A.</b>	36 % sur les bénéfices distribués 50 % sur les bénéfices non distribués (56 % avant le 1er janvier 1990). Il existe toutefois un mécanisme de decote permettant d'alléger l'impôt dû par les entreprises dégageant un bénéfice inférieur à 20.000 DM.
<b>Royaume-Uni</b>	35 %, ce taux s'appliquant sur la tranche supérieure à 100.000 £ (1 million de francs). En-deçà, le taux est ramené à 25 %.
<b>Italie</b>	36 %, auxquels s'ajoute l'impôt perçu par les collectivités locales (10,36 %).
<b>Espagne</b>	35 %
<b>Belgique</b>	43 % sur la tranche excédant 16,6 millions de F.B. (2,7 millions de F.F.) 30 % à 45 % entre 16,6 et 1 millions de F.B. 30 % en-deçà de 1 million de F.B.
<b>Danemark</b>	35 % (auparavant, ce taux était égal à 50 %)

#### b) Autres pays industriels

<b>Etats-Unis</b>	barème comportant trois tranches : 15 % jusqu'à 50.000 \$ 25 % de 50.000 à 75.000 \$ 34 % à partir de 75.000 \$ Il est en outre perçu une taxe additionnelle de 5 % applicable à la fraction du bénéfice comprise entre 100.000 et 335.000 \$. De plus, les sociétés acquittent un impôt local dont le taux est en moyenne de 6 %.
<b>Japon</b>	Depuis le 1er avril 1990, taux uniforme de : 37,5 % (cas général) 28 % (pour les P.M.E.) Auparavant, le système fiscal japonais opérait une distinction selon l'affectation des résultats, les bénéfices non distribués étant largement surtaxés. Les entreprises sont en outre soumises à un impôt local dont les taux sont variables, mais qui ne peut excéder 20,7 % de l'impôt national.
<b>Suède</b>	52 % actuellement, mais qui, compte tenu des réductions d'assiette, correspond à un taux effectif d'environ 25 %. Le projet de réforme fiscale propose de ramener le taux nominal à 30 %, moyennant un élargissement de l'assiette de l'impôt.
<b>Canada</b>	28 % auxquels s'ajoutent 15 % environ au titre de l'impôt local.

Toutefois, notre situation présente encore deux caractéristiques spécifiques :

- le taux moyen français reste parmi les plus élevés de ceux pratiqués dans les sept principaux pays industrialisés. Il est notamment beaucoup plus important que les taux anglais (35 %) ou américain (34 %). Certes, dans plusieurs Etats, un impôt local, également assis sur le bénéfice, vient se cumuler avec l'imposition nationale. Néanmoins, si l'on souhaitait intégrer cet élément, il conviendrait alors de retenir les impôts locaux supportés par les sociétés françaises, et au nombre desquels figure la taxe professionnelle. Or, la prise en compte de ce dernier élément ne semble pas de nature à améliorer notre position relative.

- la France est le seul de ces sept pays ayant opté pour une surimposition des bénéfices distribués. Jusqu'à une époque récente, deux autres Etats appliquaient une taxation différenciée, mais ils avaient retenu une solution diamétralement inverse de la nôtre puisqu'ils pénalisaient les résultats non distribués. Depuis l'adoption de la réforme fiscale japonaise, la R.F.A. demeure seule à pratiquer ce système, mais elle a décidé de réduire l'écart existant entre ces deux taux. Dans ce contexte, la situation française paraît donc totalement atypique.

### **3. Une évaluation difficile : le taux d'imposition des bénéfices dégagés par les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu**

Si les informations concernant les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés sont abondantes, tant au plan national qu'en matière de comparaison internationale, en revanche, l'évaluation de l'impôt acquitté au titre des bénéfices des entreprises assujetties à l'impôt sur le revenu se heurte à des problèmes méthodologiques difficilement surmontables.

En effet, il serait nécessaire :

- d'isoler ce bénéfice des autres catégories de revenus perçus par l'entrepreneur individuel ;
- d'évaluer les conséquences de la progressivité du barème sur cette seule catégorie de revenus ;
- d'apprécier les conséquences du mécanisme du quotient familial ;

- de tenir compte du fait que le résultat dégagé par une entreprise passible de l'impôt sur le revenu inclut la rémunération versée aux dirigeants, alors que ce dernier élément constitue une charge déductible pour les sociétés passibles de l'impôt sur les sociétés.

Compte tenu de ces contraintes, toute évaluation du taux moyen d'imposition du bénéfice des entreprises individuelles s'avère particulièrement délicate. Le Groupe d'étude souligne cependant l'intérêt des enseignements qu'apporterait une telle démarche.

## *C. DEUX PARTICULARITES FRANCAISES*

### **1. Des règles de territorialité de l'impôt moins favorables aux implantations à l'étranger**

#### *a) Les principes généraux*

En ce qui concerne la territorialité de l'impôt sur le bénéfice des entreprises, la législation française distingue en fait deux situations :

- les entreprises dont les résultats sont soumis à l'impôt sur le revenu au nom de leur exploitant se trouvent, de fait, régies par les dispositions de l'article 4 A du code général des impôts. Dès lors, l'impôt français porte en principe sur l'ensemble de leur bénéfice, que celui-ci soit de source nationale ou étrangère. En conséquence, et pour cette catégorie d'entreprises, les résultats dégagés à partir d'établissements stables situés hors de France doivent normalement être pris en considération au regard de notre législation.

Cette règle de principe connaît toutefois de nombreuses exceptions et dans la pratique, ne s'applique que pour les établissements ou implantations étrangères se trouvant sur le territoire d'un Etat n'ayant pas signé de convention fiscale avec la France. En revanche, dans le cas inverse, l'accord prévoit généralement une exonération en France des bénéfices dégagés à l'étranger, sous réserve qu'ils résultent d'opérations réalisées dans le

cadre d'un établissement stable, cette dernière notion étant définie par la convention elle-même.

• **En matière d'impôt sur les sociétés, les principes s'avèrent quelque peu différents.** Selon les dispositions de l'article 209-I du code général des impôts, seuls sont pris en considération, les bénéfices *"réalisés dans les entreprises exploitées en France ainsi que ceux dont l'imposition est attribuée à la France par une convention internationale relative aux doubles impositions"*. En conséquence, les résultats, tant bénéficiaires que déficitaires, dégagés par les sociétés françaises dans les établissements situés à l'étranger n'ont pas à être retenus au regard de notre impôt sur les sociétés.

Cette dernière règle apparaît comme relativement originale quand on la compare aux principes généralement applicables dans les autres Etats. La plupart des pays industriels ont en effet retenu un régime de bénéfice mondial, fondé sur la notion de "personnalité" de l'entreprise. Dans un tel schéma, l'ensemble des résultats, tant nationaux qu'étrangers, dégagés par une même société se trouve imposé dans le pays de résidence de celle-ci, sous réserve des accords particuliers contenus dans les conventions bilatérales.

#### *b) Les conséquences*

Les règles de territorialité de l'impôt deviennent un facteur important quand une entreprise souhaite s'implanter à l'étranger. En pratique, une telle opération peut prendre deux formes :

- soit celle d'une filiale, c'est-à-dire d'une structure juridique dotée d'une personnalité morale distincte. Dans cette situation, les résultats dégagés à l'étranger - bénéfices ou pertes - relèvent de la législation du pays d'accueil, et ne peuvent donc pas être pris en compte par sa société-mère. En vertu du principe précédemment évoqué, cette règle trouve à s'appliquer dans tous les grands pays industriels. On notera toutefois qu'elle peut être contournée par le biais de provisions pour dépréciation de titres de participation ou d'abandon de créances, opérations qui, en définitive, permettent à la société-mère - sous des conditions très strictes - d'imputer indirectement sur son propre bénéfice les pertes supportées par sa filiale étrangère. Toutefois, sur ce point, la législation française n'apparaît pas moins favorable que celle de ses principaux partenaires ;

- soit celle d'une succursale, c'est-à-dire d'un établissement non doté d'une personnalité morale distincte. Au regard des règles françaises de territorialité, une entreprise qui opte pour ce type d'implantation n'aura pas à retenir dans son bénéfice imposable les résultats qu'elle dégage à l'étranger. Une telle solution n'est pas systématiquement défavorable, en particulier, si la succursale dégage un bénéfice et que la fiscalité du pays d'accueil s'avère plus légère que la nôtre. En revanche, cette règle a une contrepartie : l'entreprise française ne peut imputer sur son propre résultat les pertes qu'elle enregistre par le biais de sa succursale étrangère. Or, sur ce dernier point, les législations des autres grands pays industrialisés sont beaucoup plus souples. Le principe de "personnalité" permet, en effet, de faire remonter, au niveau de l'entreprise, tous les résultats dégagés par les succursales situées hors du territoire national, qu'ils soient bénéficiaires ou déficitaires. Ce mécanisme, qui existe notamment en R.F.A., joue pleinement lorsqu'il s'agit de pertes, mais se trouve corrigé en cas de bénéfices afin d'éviter les phénomènes de doubles impositions.

Certes, le caractère rigoureux des règles françaises de territorialité de l'impôt se trouve atténué par des dispositions dérogatoires dont la principale est le système de "provisions pour implantation commerciale à l'étranger". Toutefois, et malgré son intérêt, ce régime reste ponctuel dans la mesure où il ne s'applique que pour les cinq années suivant celle de l'installation à l'étranger<sup>1</sup>. Les pertes supportées par le biais d'une succursale située hors du territoire national ne peuvent plus être prises en compte au-delà de cette période, ce qui constitue un handicap spécifique pour les entreprises françaises soucieuses de développer leur présence à l'étranger sans créer une filiale distincte.

## 2. L'impact des mécanismes de T.V.A.

Ayant par construction la forme d'un impôt sur la consommation, la T.V.A. est en principe neutre pour le producteur. Celui-ci collecte la taxe afférente à ses ventes et déduit celle qui grève ses achats.

Cette neutralité n'est toutefois pas toujours respectée. En effet, les diverses restrictions apportées aux règles de déductibilité conduisent à faire assumer par les entreprises les charges spécifiques - mais non négligeables - au titre de la T.V.A.

1. Une étude plus détaillée figure dans le chapitre III du présent rapport.

a) *Le poids de la T.V.A. rémanente.*

Deux phénomènes sont à l'origine des rémanences de T.V.A. :

- d'une part, le non-assujettissement d'une partie de l'activité économique, et notamment des opérations bancaires et financières. Les entreprises concernées ne facturent pas de T.V.A., mais sont donc dans l'impossibilité de récupérer la taxe ayant grevé leurs achats. En outre, elles sont soumises à la taxe sur les salaires qui constitue alors une charge nette déductible du résultat imposable ;

- d'autre part, la non-déductibilité de la taxe grevant certains produits, et en particulier celle afférente aux voitures particulières et à certains produits pétroliers (carburants notamment) ou aux frais de réception. Son poids est alors assumé directement par l'entreprise qui peut, soit l'absorber, soit le répercuter dans ses prix. En tout état de cause, un tel mécanisme pèse sur la compétitivité de l'appareil productif.

Certes, la France n'est pas le seul pays à avoir adopté de restrictions de ce type. En fait, tous les Etats européens interdisent, à des degrés divers, la déduction de la T.V.A. pesant sur certains biens ou services.

Toutefois à l'évidence, ce phénomène prend dans notre pays une ampleur particulière, comme en témoigne le tableau suivant :

**Principaux produits soumis à la T.V.A. mais non déductibles dans la C.E.E.**

	Belgique	France	Italie	Pays-Bas	R.F.A.	U.K
Véhicules particuliers	50% non déd.	non déduct.	non déduct si taux majoré	déductible	déductible	non déduct.
Carburants	50% non déd.	non déd. sur la plupart	déductible	déductible	déductible	déductible
Hôtellerie	déductible	non déduct.	déductible	non déduct.		déductible
Restaurant	déductible	non déduct.	déductible	non déduct.		déductible
Logement du personnel	non déduct.	non déduct.	déductible	non déduct.		déductible
Frais réception/représent.	non déduct.	non déduct.	non déduct.	déductible	non déduct.	non déduct.
Cadeaux	non déd. si >500FB	non déd. si >200 FF	non déduct. si taux majoré	non déduct.	non déduct.	déductible

Source : Rapport "David"

Dans un environnement destiné à devenir de plus en plus concurrentiel, il paraît hautement souhaitable d'assouplir les règles françaises, la priorité devant être accordée aux biens les plus importants pour les entreprises, c'est-à-dire, les produits pétroliers tels le fioul domestique et les carburants.

*b) des règles de déductibilité pénalisantes*

Les articles 208 et 217 de l'annexe II du code général des impôts prévoient des modalités d'imputation de la T.V.A. différentes selon la nature des biens acquis par l'assujetti. Ainsi :

- pour les biens constituant des immobilisations, la taxe est imputée au titre du mois durant lequel le droit à déduction a pris naissance ;

- pour les autres biens ou services, la taxe ne peut être déduite qu'au titre du mois suivant. Seule la T.V.A. afférente aux dépenses de télécommunication échappe à cette dernière règle.

**La pratique dite du "décalage" d'un mois apparaît comme une originalité de la législation française. Dans tous les autres pays, la taxe est en effet déductible immédiatement.**

Du fait de ce report temporel du droit à déduction, les entreprises se trouvent conduites à faire une avance de trésorerie à l'État, avance dont elles doivent intégralement supporter le coût. Or, celui-ci représente, selon certains interlocuteurs du Groupe d'étude, une charge financière de l'ordre de 7 à 8 milliards de francs.

L'enjeu est énorme puisque la suppression brutale de la règle du décalage d'un mois entraînerait pour le Trésor public, une perte de 82 milliards de francs. Certes, le phénomène n'est sensible qu'au titre d'un seul exercice budgétaire, mais à l'évidence, ce cap est difficile à franchir.

Toutefois, il convient également de souligner que l'importance de cette somme croît avec l'augmentation du produit de la T.V.A.

**Dans un tel contexte, la suppression de la règle du décalage d'un mois s'avère indispensable, tant pour préparer l'échéance européenne que pour faire disparaître une charge indue assumée par les entreprises, même si une telle démarche ne pourra qu'être progressive.**



A cet effet, deux pistes de réflexion peuvent être avancées :

- soit le "gel" provisoire d'un mois de T.V.A. déductible, suivi de sa réintégration progressive suivant des modalités plus ou moins souples ;
- soit l'élargissement progressif à d'autres catégories de biens ou services, de la dérogation déjà prévue pour les dépenses téléphoniques.

Ces diverses solutions entraînent pour l'Etat et les entreprises des conséquences que le Groupe d'étude n'a pas été en mesure d'évaluer. Il ne peut donc formuler de préférence mais tient à souligner que ce problème appelle désormais une réponse assez rapide.

## **II. UNE NECESSITE ECONOMIQUE : POURSUIVRE L'ALLEGEMENT DE LA FISCALITE DES ENTREPRISES**

Dans l'ensemble, notre fiscalité courante des entreprises ne présente donc pas de véritable avantage comparatif. Si elle ne peut être considérée comme réellement défavorable par rapport à celles en vigueur en l'étranger, elle n'est pas, et de beaucoup, la plus favorable. En particulier, et au-delà des charges spécifiques induites par les rémanences de T.V.A., notre taux d'impôt sur les sociétés reste parmi les plus élevés.

Notre fiscalité ordinaire des entreprises ne donne donc à notre pays ni avantage comparatif majeur, ni handicap décisif. Dans ces conditions, il faut alors évaluer si, au vu des impératifs économiques, il est désormais possible de se contenter d'une telle situation. En fait, la réponse est négative, compte tenu des efforts que nos entreprises vont être amenées à fournir pour aborder dans de bonnes conditions le grand marché européen.

### **A. DEUX PRIORITES ECONOMIQUES INDISSOCIABLES**

L'évolution globalement satisfaisante que connaît notre économie depuis quelques années ne doit cependant pas masquer les deux faiblesses structurelles qui subsistent :

- un chômage qui se résorbe très lentement, malgré une vive reprise de l'activité et des créations d'emplois ;

- un déficit extérieur, et notamment industriel, persistant, et d'autant plus préoccupant qu'il s'inscrit dans un contexte marqué par un très fort développement des échanges mondiaux.

Une telle situation indique clairement que la compétitivité de nos entreprises demeure insuffisante et doit donc encore être améliorée. Or, parallèlement, l'appareil productif français doit résister à l'accentuation de la concurrence internationale, concurrence qui, désormais, s'appuie essentiellement sur les nouveaux produits.

Seule, la poursuite d'un vigoureux effort d'investissement permettra d'atteindre ces divers objectifs. Tous les grands États industriels se sont d'ailleurs engagés dans cette voie depuis plusieurs années. Or, dans cette compétition, la France souffre de deux handicaps qui doivent impérativement être surmontés.

## 1. Comblent notre retard en matière d'investissement

Bien que très satisfaisants, les derniers résultats enregistrés par la France en matière d'investissement restent relatifs. En effet, pour prendre toute leur signification, nos performances doivent être comparées à celles de nos principaux partenaires, et ceci sur une période relativement longue.

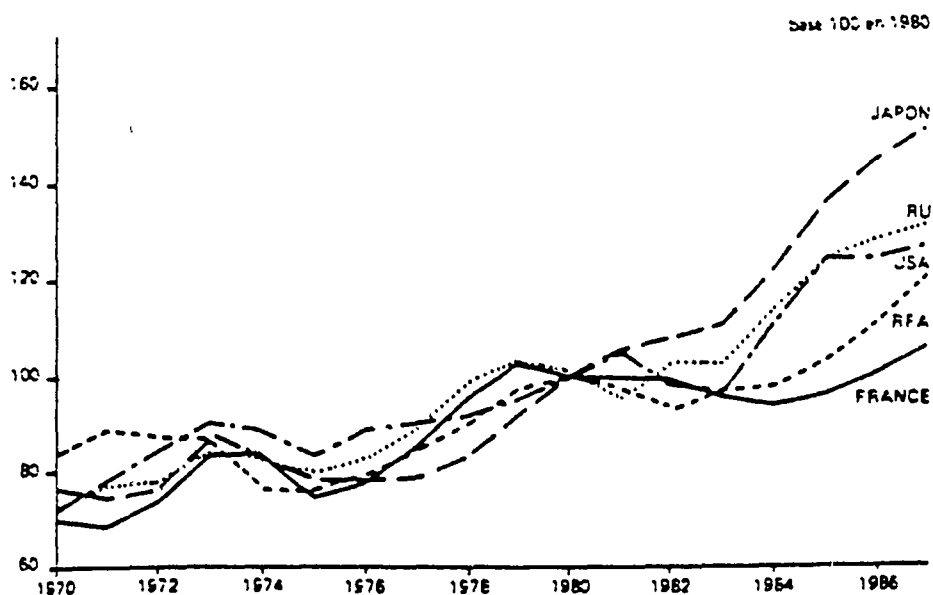
Or, le récent constat établi par l'O.C.D.E. (1) indique clairement, s'il en était besoin, que notre situation est loin d'être pleinement satisfaisante.

*Grâce à l'amélioration de la situation de leurs finances et notamment de leur rentabilité, les entreprises françaises ont pu répondre à la forte expansion de la demande et aux pressions qui en ont résulté sur les capacités de production en accroissant leurs investissements au taux annuel moyen de 7,6 % depuis leur forte hausse du printemps 1987. Après avoir baissé jusqu'à environ 14 % en 1984, le rapport de l'investissement à la valeur ajoutée est remonté à 17 % en 1988 ; il reste cependant bien inférieur aux niveaux observés au début des années 70 (plus de 20 %) et sa tendance ascendante semble depuis quelques trimestres marquer le pas, peut-être en liaison avec le*

*ralentissement de l'amélioration de la rentabilité. Son rythme de croissance reste également faible comparativement aux autres pays : une part moins importante de la production a été consacrée à l'investissement en France que dans les autres grands pays de l'O.C.D.E.. Dans le cas de la France, relativement à la fin des années 70, période à laquelle elle accusait un net retard sur ses voisins européens dans le domaine de l'investissement, le rattrapage n'a été que limité. Par ailleurs, il semblerait que les producteurs français de produits manufacturés aient accru leurs dépenses de recherche et développement en proportion de leur valeur ajoutée ; toutefois, ces ratios restent à des niveaux plus faibles que chez les pays partenaires."*

En ce domaine, la France est donc encore loin d'avoir rattrapé le retard accumulé depuis le début de la décennie par rapport à ses principaux concurrents.

#### L'investissement productif en volume



Source : Bulletin trimestriel de la Banque de France, n° 11 - juin-juillet 1989

Or, cette évolution a des conséquences évidentes sur la capacité globale d'offre de l'économie, l'âge moyen des équipements atteignant 13,4 ans en 1987 contre 12,2 ans à la fin de 1980 et 6,5 ans en 1972.

Ces quelques données permettent de mesurer l'effort qui reste à accomplir pour moderniser notre appareil productif.

## 2. Renforcer les fonds propres des entreprises

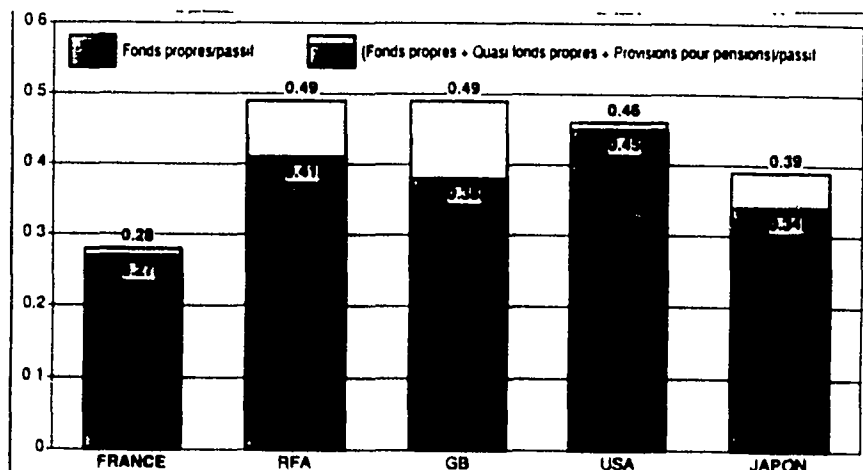
La poursuite d'un vigoureux effort d'investissement productif suppose que les entreprises soient en mesure de mobiliser les fonds nécessaires pour assurer son financement.

Dans un contexte marqué par des taux d'intérêt réel élevés, ce financement ne peut à l'évidence s'appuyer sur l'endettement, celui-ci conduisant à majorer le coût du capital. L'histoire économique des dernières années a d'ailleurs montré les limites d'une telle stratégie, notamment en cas de ralentissement de l'activité.

En fait, il est nécessaire que les entreprises fassent appel de façon prioritaire à leurs fonds propres. Or, une récente étude réalisée par le ministère de l'industrie et le cabinet Peat Marwick Consultants (1) vient à nouveau de mettre en évidence la faiblesse structurelle de l'appareil industriel français en ce domaine.

Certes, entre 1984 et 1988, le ratio fonds propres/passif des entreprises françaises a pratiquement doublé, passant de 0,12 à 0,27. Apparaissant comme une des conséquences du rétablissement de la situation financière de notre appareil productif, cette évolution est cependant demeurée insuffisante pour atteindre le niveau de nos concurrents étrangers. Ainsi, le ratio français ne représente que 60 % du niveau américain, 65 % de l'allemand, 70 % de l'anglais et 80 % du japonais.

Ratio fonds propres/passif  
(en %)



Source : Peat Marwick Consultants

1. Etude des fonds propres des entreprises industrielles. Comparaison France, Allemagne Fédérale, Royaume-Uni, Etats-Unis, Japon. Rapport final, 2 février 1990.

**Cette faiblesse structurelle se retrouve dans toutes les tailles d'entreprises et dans pratiquement tous les secteurs. En fait, il faudrait que les entreprises puissent être en mesure de dégager 400 milliards de francs pour ramener la structure de leurs fonds propres au niveau moyen des cinq grands pays occidentaux.**

Un tel objectif ne sera sans doute pas facile à atteindre. Toutefois, à l'évidence, il convient de tout mettre en oeuvre pour faciliter cette évolution par le biais de deux moyens privilégiés : la capitalisation des bénéficiaires, mais aussi, l'appel à de nouveaux actionnaires grâce à des augmentations de capital. Or, dans cette démarche, la fiscalité a un rôle à jouer.

### **B. UN MOYEN PRIVILEGIE : LA BAISSSE UNIFORME DU TAUX DE L'IMPOT SUR LES SOCIETES**

Pour que les entreprises puissent atteindre les deux objectifs précédents, il paraît essentiel de poursuivre le mouvement amorcé dès 1986 et donc d'alléger à nouveau les charges fiscales qui pèsent sur elles. En fait, il faut que notre fiscalité cesse d'être "moyenne" pour devenir enfin incitative.

Mais un allègement de la fiscalité ordinaire des entreprises peut prendre des formes multiples. Or, tout en insistant sur la nécessité de faire disparaître quelques points de blocage dans la législation actuelle, toutes les personnes interrogées par le Groupe d'étude ont privilégié la voie d'une nouvelle réduction du taux de l'impôt sur les sociétés.

#### **1. Une mesure simple, efficace et stimulante**

Trois principales séries de raisons peuvent être avancées pour justifier ce choix.

- **en premier lieu, une mesure de ce type a un impact économique stimulant.** En réduisant la fraction du bénéfice retenue par l'Etat, elle donne à la société le moyen de renforcer ses fonds propres, soit par constitution de réserve, soit par la mise en oeuvre d'une politique attractive en faveur des actionnaires et destinée à faciliter les augmentations de capital. Quelle que soit la solution retenue, l'autofinancement des projets d'investissement devient plus aisé tandis que leur rentabilité s'améliore. L'impact de ce double mouvement se retrouve alors en termes de créations d'emplois et de croissance.

Les simulations économiques réalisées dans le cadre des travaux préparatoires du Xème Plan confirment l'importance de cet enchaînement. Ayant testé l'hypothèse d'une baisse du taux de l'impôt sur les sociétés représentant 10 milliards de francs 1988, le groupe "Dubois" constate que cette mesure *"est expansive et désinflationniste, selon l'exercice mené par l'IPECODE. Elle l'est d'autant plus qu'elle privilégie le secteur exposé à la concurrence internationale. Dans le cas où elle est concentrée sur ce dernier, le gain de PIB est de 0,5 % et 40.000 emplois supplémentaires sont créés à l'horizon 1992."*

Il est d'ailleurs à noter qu'en 1987 (1) le Conseil des impôts aboutissait à des conclusions similaires. De même, l'étude récemment réalisée par l'I.N.S.E.E. (2) indique qu'une réduction de 10 % du taux de l'impôt sur les sociétés entraîne, pour le seul secteur industriel, une croissance de l'activité de 0,6 % et une augmentation de l'emploi de 0,1 %. Néanmoins, cet effet global recouvre des situations assez contrastées selon les entreprises.

- **En outre, la baisse du taux de l'impôt sur les sociétés a un impact psychologique certain.** Contrairement aux aménagements portant sur l'assiette de l'impôt et qui généralement sont très techniques, il s'agit d'une mesure simple que le chef d'entreprise peut rapidement intégrer dans ses prévisions économiques.

S'appliquant à toutes les sociétés qui dégagent un bénéfice, elle profite à tous les secteurs de l'économie et son impact ne se trouve pas conditionné par l'importance ou la structure des moyens de production mis en oeuvre. Enfin, elle est susceptible d'attirer des investisseurs étrangers pour lesquels le taux apparent de l'impôt sur les sociétés constitue un élément important dans le choix de leur site d'implantation.

- **La réduction uniforme du taux de l'impôt sur les sociétés reste une mesure souhaitable pour inciter l'épargne à s'investir dans les entreprises françaises.**

Le taux de l'impôt sur les sociétés conditionne celui de l'avoir fiscal (cf. p. 34). Ainsi, les mesures prises entre 1986 et 1988 ont permis de porter ce dernier de 50 % à 69 % de l'impôt acquitté par l'entreprise.

1. IXème rapport au Président de la République, relatif à la fiscalité des entreprises, p. 50 précité.

2. Economie et statistiques n° 229, février 1990.

Au plan des principes, un avoir fiscal représentant 100 % de l'impôt sur les sociétés se justifie pleinement. C'est en effet la seule façon d'éviter un phénomène de double imposition, en lui-même critiquable. Au plan européen, une telle neutralité reste cependant rare.

Au plan national, deux raisons militent pour mettre en place un tel dispositif.

- En premier lieu, la récente réduction du taux du prélèvement libératoire applicable aux produits d'obligations est venue accentuer la disparité de traitement fiscal existant entre ce type de revenu et les dividendes. Dès lors, et pour inciter l'épargne à s'investir dans le capital des sociétés, il apparaît nécessaire de procéder à un rééquilibrage par le biais de l'avoir fiscal.

- Parallèlement, et si la législation française applicable aux actions n'est pas atypique, il est important de noter que, compte tenu de l'impact de la pratique dite "du relevé de coupons", tous les rapports présentés en vue de préparer l'échéance européenne de juillet 1990 (1) préconisaient de porter notre avoir fiscal à 100 %.

Certes, vis-à-vis de l'épargnant, deux moyens sont envisageables pour atteindre un tel résultat :

- soit réduire le taux de l'impôt sur les sociétés aux alentours de 33 1/3 %,

- soit porter le montant de l'avoir fiscal de 50 % à 72,5 % du bénéfice distribué par l'entreprise, sans modifier le taux actuel de l'impôt sur les sociétés.

Or, pour des motifs liés tant à la stabilisation de l'épargne investie en actions qu'au renforcement de la compétitivité des entreprises et à l'attrait de la place financière de Paris, tous les rapports précités privilégiaient la première voie.

## **2. Une réduction uniforme pour tendre vers un taux de 33 1/3 %**

Les différents éléments qui viennent d'être évoqués permettent de cerner les modalités de cette réduction du taux de l'impôt sur les sociétés, tout en mettant en évidence l'objectif à atteindre.

1. Rapport Aicardi d'octobre 1987  
Rapport Boiteux de janvier 1988  
Rapport Lebègue de juin 1988

• **Tout d'abord, et pour avoir sa pleine efficacité, la baisse du taux de l'impôt sur les sociétés doit être uniforme, c'est-à-dire ne comporter aucune distinction selon l'affectation du bénéfice.**

A cet égard, l'orientation retenue depuis 1989 n'est pas apparue pleinement satisfaisante à votre groupe d'étude. En effet, **l'imposition différenciée, telle qu'elle est pratiquée dans notre pays, présente trois inconvénients non négligeables.**

- Elle revêt un caractère quelque peu dirigiste en indiquant clairement à l'entreprise quelle est la voie qu'il convient de privilégier pour renforcer ses fonds propres. Mais cette orientation, qui ne correspond pas nécessairement aux besoins ou à la stratégie de l'entreprise, comporte deux contreparties :

- elle revient à pénaliser fiscalement la société qui distribue des dividendes, alors que de telles opérations sont indispensables pour fidéliser son actionnariat et pour attirer de nouveaux investisseurs lors d'une augmentation de capital,
- elle conduit à limiter le rôle d'arbitre que doit jouer le marché dans la réallocation des ressources entre les différents secteurs économiques.

- Parallèlement, la baisse différenciée du taux de l'impôt sur les sociétés suppose l'élaboration d'une législation particulièrement complexe, destinée à éviter les "effets de seuil" lors de la distribution de résultats provenant d'exercices antérieurs.

Pour s'en convaincre, il suffit de lire les dispositions de l'article 219 du code général des Impôts telles qu'elles apparaissent depuis l'adoption de l'article 18 de la loi de finances pour 1990. Or, cet impôt s'applique dans les mêmes conditions à toutes les sociétés quelle que soit leur taille et il est à craindre que certaines d'entre elles éprouvent quelques difficultés pour mettre en oeuvre une telle législation fiscale.

- Enfin, la stabilisation du taux applicable aux bénéfices distribués supprime tous les effets favorables qu'une réduction de l'impôt sur les sociétés peut entraîner sur l'avoir fiscal, et donc sur l'épargne investie dans l'appareil productif.

Certes, un récent sondage <sup>(1)</sup> a permis de mettre en évidence que 77 % des dirigeants de P.M.E. n'étaient pas défavorables

1 Sondage C.S.A. - "Les Echos" - 15 janvier 1990.





au maintien d'un double taux. Un tel résultat, apparemment surprenant, peut cependant s'expliquer aisément.

Disposant souvent d'un actionnariat très familial, et de surcroît peu étendu, de nombreuses P.M.E. versent peu - ou pas - de dividendes mais conservent généralement leurs bénéfices pour financer leur développement. Elles ne sont donc pas très sensibles à la pénalisation qu'introduit une taxation différenciée, et elles bénéficient pleinement de l'effort très important consenti en faveur des seuls résultats non distribués (réduction de 5 points en deux ans). Cette réaction paraît donc illustrer avant tout l'effet favorable qu'une baisse du taux de l'impôt sur les sociétés peut exercer sur les fonds propres des entreprises.

En revanche, les entreprises de plus grande taille, et en particulier les sociétés cotées, sont plus ou moins obligées, quand les résultats le permettent, de procéder à une distribution afin de rémunérer un actionnariat plus vaste et plus divers. Elles supportent donc tous les inconvénients du double taux. Certes, elles peuvent proposer de verser leurs dividendes sous forme d'actions, une telle opération étant en effet exclue du champ d'application du taux de 42 %. Une telle stratégie est cependant préjudiciable aux petits actionnaires, du moins dans les entreprises de taille moyenne qui ne font pas appel public à l'épargne.

Dans ces conditions, votre groupe d'étude estime qu'il est nécessaire de revenir rapidement à un taux uniforme d'impôt sur les sociétés.

- **Compte tenu de son coût budgétaire théorique, la réduction de l'impôt sur les sociétés ne pourra être que progressive, mais pourrait également faire l'objet d'une programmation.**

A l'heure actuelle, un point de taux d'impôt sur les sociétés représente près de 4 milliards de francs de recettes fiscales. Toute réduction significative a donc en principe un coût considérable pour l'Etat.

Une telle approche conserve cependant un aspect très conventionnel, car le rendement de l'impôt sur les sociétés a connu une très forte progression depuis 1986, et ceci malgré les réductions de taux successives.

**Rendement de l'impôt sur les sociétés**  
(en milliards de francs)

Années	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Taux (en %)	50	50	45	45 (1)	42 (2)	42 ou 39
Produit	81,8	87,5	104,1	118,5	135,2	152,9

(1) acompte à 42 %

(2) acompte à 40,5 %

Ainsi, il apparaît clairement qu'entre 1985 et 1989, le produit de l'impôt sur les sociétés a pratiquement doublé. Certes, d'un point de vue global, cette évolution s'explique par l'amélioration continue de la situation financière des entreprises au cours de la période considérée. Mais, en favorisant l'investissement et donc l'activité économique, la baisse du taux de l'I.S. n'est pas restée étrangère à ce redressement, générant ainsi d'elle-même des ressources supplémentaires.

Les règles habituellement retenues en matière budgétaire ne permettent cependant pas de prendre en compte cet enchaînement vertueux et il faut donc se fonder sur le coût théorique de la mesure fiscale envisagée. Dans un tel cadre, il apparaît qu'une réduction de plus de deux points du taux de l'I.S. dépasse largement le cadre d'un seul exercice budgétaire. Si un étalement dans le temps paraît donc inévitable, on peut toutefois se demander si une programmation de cette baisse ne serait pas souhaitable. Elle aurait en effet l'avantage d'afficher clairement tant l'objectif que l'échéance retenus par les pouvoirs publics en ce domaine, fournissant ainsi aux sociétés un cadre plus précis pour élaborer leurs projets de développement.

**Dans ce contexte général, l'objectif à atteindre est à l'évidence un taux uniforme de 33 1/3 %.**

C'est, en effet, le seuil permettant d'aligner notre régime d'imposition des sociétés sur celui de nos principaux concurrents industriels, notamment anglo-saxons et d'assurer aux actionnaires un avoir fiscal de 100 %. Or, ces deux conditions s'avèrent indispensables pour que notre fiscalité contribue à soutenir les entreprises dans leurs efforts d'investissement et de mobilisation de l'épargne au profit du secteur productif.

**C. UNE CONTREPARTIE DISCUTABLE :  
L'AUGMENTATION DU TAUX D'IMPOSITION  
DES PLUS VALUES A LONG TERME**

Préconiser une nouvelle réduction du taux normal de l'impôt sur les sociétés conduit naturellement à évoquer une question complémentaire, mais essentielle : **faut-il parallèlement relever le taux applicable aux plus-values à long terme des sociétés en vue de rapprocher, sinon unifier, progressivement ces deux modes d'imposition ?**

Cette interrogation apparaît désormais comme centrale. En effet, une première étape a déjà été franchie dans le cadre de la loi de finances pour 1990 et les propos tenus à l'Assemblée nationale lors du récent débat d'orientation budgétaire (1) indiquent clairement qu'il n'est pas exclu de poursuivre dans cette voie.

**1. Un relèvement récent**

Par construction, la plus ou moins value constatée lors de la cession d'un élément d'actif est égale à la différence entre le prix de vente de ce bien et sa valeur nette comptable (2) telle qu'elle figure au bilan de l'entreprise.

Or, en ce domaine, notre législation distingue deux situations :

- les plus-values à court terme, c'est-à-dire celles provenant de la cession, soit d'actifs détenus depuis moins de deux ans, soit d'immobilisations possédées depuis plus de deux ans dans la mesure où elles correspondent à des amortissements déduits pour l'assiette de l'impôt ;

- les plus-values à long terme, et qui, sous réserve de quelques exceptions, regroupent celles ne répondant pas aux critères précédents.

1. Journal officiel du vendredi 13 avril 1990, débats A.N. - 1ère et 2ème séances du jeudi 12 avril 1990.

2. La valeur nette comptable est égale à la valeur d'acquisition ou d'immobilisation du bien, diminuée le cas échéant des amortissements comptabilisés par l'entreprise.

Le tableau suivant permet de synthétiser cette définition :

Durée de détention des éléments cédés	Plus-values	
	moins de 2 ans	2 ans et plus
Nature des éléments cédés		
Eléments amortissables	Court terme	Court terme dans la limite de l'amortissement déduit - Long terme au-delà
Eléments non amortissables	Court terme	Long terme

En outre, ces deux catégories de plus-values connaissent des régimes d'imposition différents :

- la plus-value à court terme est fiscalement traitée de la même manière que le bénéfice de l'exercice. Elle est donc agrégée aux résultats d'exploitation, et ce total est soumis à l'impôt sur les sociétés dans les conditions de droit commun ;

- la plus-value à long terme bénéficie d'un régime d'imposition allégé, mais en contrepartie, elle doit rester dans l'entreprise et être inscrite pour son montant net, dans une réserve spéciale figurant au passif du bilan. Sous cette réserve, et jusqu'à un passé récent, elle était imposée au taux de 15 %.

Or, ce dernier taux a été porté à 19 % par l'article 19 de la loi de finances pour 1990.

## 2. Une contrepartie contestable

Présentée comme une contrepartie de la baisse du taux de l'impôt sur les sociétés applicable aux bénéfices non distribués, cette mesure a été justifiée par ses auteurs par trois principaux motifs :

- lutter contre des plus-values considérées comme spéculatives ;

- tenir compte de la diminution du rythme de l'inflation en adaptant un taux dont la relative modicité s'explique par le fait que la hausse des prix n'est pas prise en compte pour calculer la plus-value ;

- rapprocher notre régime d'imposition de ceux existant dans les principaux pays européens et qui généralement prévoient une imposition des plus-values au taux normal de l'impôt sur les sociétés.

Cette approche appelle cependant deux séries de remarques.

*a) Une démarche qui ne facilite pas la mobilité des actifs.*

Force est de constater que la disposition adoptée dans la loi de finances pour 1990 a une portée générale, et concerne toutes les plus-values dégagées lors de la cession d'actifs autres que des terrains à bâtir ou des produits de la propriété industrielle. Elle n'opère donc aucune distinction entre des opérations qui pourraient être qualifiées de spéculatives et celles qui sont rendues nécessaires par la stratégie industrielle de l'entreprise.

Or, l'imposition à taux réduit comporte une contrepartie : la société doit conserver le montant de la plus-value et, en pratique, le remploi sous une forme ou sous une autre. Par contre, si l'entreprise souhaite répartir ce bénéfice entre ses actionnaires, elle est alors conduite à verser un complément d'impôt ayant pour effet de porter l'imposition effective au taux normalement applicable en cas de distribution, soit 42 % actuellement.

Compte tenu de ces règles, les cessions d'actifs sont souvent utilisées pour dégager les ressources nécessaires au financement d'opération de restructuration ou d'investissement. Le régime d'imposition allégé encourage la société à faire "sortir" de son bilan des immobilisations devenues moins utiles, tout en l'incitant à renouveler et moderniser ses moyens de production.

Un alourdissement progressif de la fiscalité pesant sur les plus-values risque de freiner ce mouvement, et par voie de conséquence, la nécessaire adaptation de notre tissu industriel au moment où l'accentuation de la concurrence internationale et les perspectives européennes nous imposent de réaliser un effort particulièrement important.

*b) Une comparaison européenne qui mérite d'être nuancée*

L'argument selon lequel le taux d'imposition des plus-values est, en France, plus faible qu'à l'étranger mérite, lui aussi, un examen approfondi.

Certes, dans 9 des 12 pays de la Communauté, ce type de produit est en principe soumis à l'impôt sur les sociétés au taux de droit commun. Mais cette approche demeure partielle, et il convient également de tenir compte des règles d'assiette. Or, la plupart des pays appliquant ce régime d'imposition, ont également retenu un dispositif d'exonération - ou de report d'imposition - en cas de emploi ou de réinvestissement.

- Ces régimes sont certes assez divers : certains autorisent le emploi des seules plus-values provenant de la cession de catégories d'actifs déterminés (R.F.A., Irlande, Royaume-Uni, Espagne) alors que d'autres s'avèrent beaucoup plus larges (Italie, Pays-Bas) ;

- les modalités de emploi peuvent être plus ou moins contraignantes. Encadrés, à des degrés divers, dans quatre Etats (R.F.A., Espagne, Luxembourg, Pays-Bas), les investissements susceptibles d'ouvrir droit à ce régime sont en revanche libres au Royaume-Uni, en Italie et en Irlande ;

- la possibilité de réemploi peut porter sur tout ou partie de la plus-value ( 50 % en R.F.A., 100 % en Italie), ou même sur la totalité du prix de cession (Royaume-Uni).

Néanmoins, tous ces régimes ont une caractéristique commune : ils permettent d'atténuer la rigueur apparente du régime d'imposition des plus-values, dès lors que celles-ci sont conservées par l'entreprise.

Il est d'ailleurs intéressant de noter que la France a connu, jusqu'en 1965, un régime similaire, et donc fondé sur un report d'imposition en cas de réinvestissement. Or, à l'époque, ce système avait été jugé complexe. De surcroît, compte tenu de ses modalités, il incitait les entreprises à acquérir - ou maintenir - des actifs ne correspondant pas toujours à leurs besoins économiques. C'est d'ailleurs pour cette raison que le régime a été modifié et transformé en un système de taxation générale à un taux préférentiel.

**Dans ce contexte, votre groupe d'étude constate qu'une démarche tendant à accroître progressivement le taux d'imposition des plus-values à long terme sans modifier leurs règles d'assiette conduirait en fait à créer un nouveau handicap fiscal pour les sociétés françaises, alors même qu'elles doivent mobiliser toutes les ressources disponibles pour poursuivre leur effort d'investissement. En conséquence, un relèvement du taux d'imposition des plus-values à long terme paraît, dans l'immédiat, pour le moins inopportun.**

## **CHAPITRE III**

### **LES INCITATIONS SPECIFIQUES**

Les incitations spécifiques visent à encourager les entreprises à mettre en oeuvre les actions les plus déterminantes pour leur survie et leur développement : la recherche, la formation et l'exportation, les deux premières relevant toutes deux de l'investissement immatériel.

#### **I. LES MESURES EN FAVEUR DE L'INVESTISSEMENT IMMATERIEL**

Compte tenu de l'appréciation à bien des égards commune qui peut être portée sur l'aide à la recherche et l'incitation à la formation, votre rapporteur a fait le choix de présenter en détail le seul crédit d'impôt recherche.

##### ***A. LE CREDIT D'IMPOT RECHERCHE***

Objectif constant des pouvoirs publics depuis le début de la cinquième République, le développement de la recherche a été encouragé à la fois par des subventions et des incitations fiscales, dont la plus importante est aujourd'hui sans conteste le crédit d'impôt recherche. Mécanisme complexe, celui-ci a été constamment perfectionné depuis quelques années. Cependant, son efficacité demeure incertaine.



**L'aide à la recherche  
(hors crédit d'impôt recherche)**

Aide	Source (Code général des impôts)
<b>I. Aides au développement de la recherche dans l'entreprise</b>	
- Amortissement exceptionnel de 50 % des immeubles affectés à la recherche	Art. 39 quinquies A-1
- Amortissement ou déduction immédiate des frais de recherche	Art. 236.I
<b>II. Aides au financement de la recherche externe</b>	
- Régime des sociétés ou organismes de recherche agréés : amortissement exceptionnel de 50 % des investissements en actions ou parts de sociétés de recherche et régime de plus-values particulier (non prise en compte de l'amortissement en cas de détention d'au moins trois ans)	Art. 93 ter
- Assujettissement aux droits d'enregistrement allégés : les constitutions de sociétés ayant pour objet des études et des recherches sont soumises au droit fixe de 1220 francs pour les apports mobiliers et au droit proportionnel de 0,60 % pour les apports immobiliers	Art. 826
- Amortissement exceptionnel des parts des sociétés financières d'innovation	Art. 39 quinquies A-2
- Déduction des versements aux organismes de recherche agréés dans la limite de 2 ‰ du chiffre d'affaires	Art. 238 bis A

**1. Un système complexe**

Le crédit d'impôt recherche a été institué et modifié en 1985, 1987, 1988 et 1989. Véritable subvention fiscale, cet instrument d'aide au développement de la recherche fait coexister deux mécanismes différents.

Le crédit d'impôt ne reposait à l'origine que sur l'accroissement des dépenses de recherche. Il s'élevait alors à 25 % de l'augmentation en volume des dépenses de recherche et était plafonné pour chaque entreprise à 3 millions de francs. Par la suite, ce dispositif a été renforcé par prorogation du système jusqu'en 1992, augmentation du crédit d'impôt, porté à 50 % de l'accroissement en volume des dépenses de recherche sous un plafond de 5 millions de francs, et assouplissement des modalités de prise en compte des dépenses.

En outre, afin d'inciter les entreprises à développer leur recherche externe, le plafond du crédit d'impôt est majoré, dans la limite globale de 10 millions de francs, de la part du crédit d'impôt

correspondant à l'augmentation des dépenses de recherche externe. Surtout, le champ du crédit d'impôt a été peu à peu étendu à de nouvelles dépenses, les dotations aux amortissements de brevets acquis en vue de réaliser des opérations de recherche et de développement expérimental par la loi de finances pour 1988 et les dépenses de normalisation par la loi de finances pour 1990.

Mais afin d'inciter davantage les entreprises qui ne faisaient pas de recherche à engager de telles dépenses, l'article 7 de la loi de finances pour 1988 a également institué un système de crédit d'impôt fondé sur le volume des dépenses engagées.

Les entreprises qui n'ont jamais bénéficié du crédit d'impôt en accroissement peuvent opter pour ce crédit d'impôt spécifique, égal à 30 % des dépenses exposées au cours de chacune des années 1988 à 1990, excédant celles engagées en 1987, revalorisées en fonction de la hausse des prix à la consommation, dans la limite de 3 millions de francs (soit 900.000 francs de crédit d'impôt).

La loi de finances pour 1990 a prévu que, pour la détermination du crédit d'impôt, l'augmentation des dépenses serait désormais appréciée par rapport à la moyenne des deux dernières années, ce qui permet d'éviter le caractère rigoureux du mécanisme de restitution du crédit d'impôt obtenu, en cas de diminution des dépenses de recherche au-dessous du niveau qu'elles atteignaient en 1987.

## 2. Une efficacité difficile à apprécier

Certes, les résultats quantitatifs du mécanisme du crédit d'impôt recherche sont indéniables : 1720 entreprises avaient adopté ce régime en 1983 et 3460 en 1986. Il est vrai que, dans le même temps, la part des dépenses ouvrant droit au crédit d'impôt au sein de l'ensemble des dépenses de recherche des entreprises s'est élevée de 51 % à 67 %, soit un montant de dépenses concerné de 20 milliards de francs en 1983 et 34 milliards de francs en 1986. De même, le coût budgétaire du crédit d'impôt s'est accru de manière non négligeable depuis 1984 (400 millions de francs, puis 1 milliard de francs en 1985, 2,3 milliards de francs en 1987 et 3,45 milliards de francs en 1990 selon les évaluations annexées au projet de loi de finances).

Comme le relevait un observateur avisé (1) lors d'un colloque consacré à la fiscalité de la propriété industrielle, *"dans le domaine de la fiscalité des entreprises, c'est la mesure temporaire d'incitation de très loin la plus coûteuse pour le budget de l'Etat"*. Encore conviendrait-il d'observer que, compte tenu de l'intérêt pour le

1. M. Patrick Suet, chef de bureau au service de la législation fiscale.

développement de l'industrie française de cette mesure, sa pérennisation semble s'imposer, d'autant que le crédit d'impôt connaît une diffusion beaucoup plus large que les dépenses de recherche elles-mêmes.

En raison du plafonnement du mécanisme, les PME bénéficient de plus de 60 % du crédit d'impôt, alors qu'elles effectuent moins du quart de la recherche. Pour ces entreprises, dont l'absence d'effort de recherche a souvent constitué un handicap, le crédit d'impôt apparaît donc réellement incitatif, ne serait-ce que parce qu'il couvre une part non négligeable des dépenses de recherche qu'elles mettent en oeuvre.

Au demeurant, cet état de fait illustre toute l'ambiguïté d'un tel mécanisme : fortement incitatif pour les petites entreprises, il n'est qu'une subvention minime -mais toujours bonne à prendre- pour les plus grandes. De plus, la recherche étant indispensable à la survie de l'entreprise, l'aide à leur apporter en ce domaine ne saurait s'apparenter à une subvention permanente.

Votre groupe d'étude considère, en effet, que les entreprises, y compris les PME, qui effectuent des dépenses de recherche doivent y trouver un intérêt, en termes notamment de compétitivité et de rentabilité ; sinon, elles abandonneront rapidement de telles dépenses.

Le système actuel, peut-être complexe (mais la complexité n'est-elle pas le pendant de la volonté de couvrir l'ensemble des situations existantes) présente le mérite d'une véritable incitation et non pas d'une subvention, même son impact est très différent suivant la taille des entreprises. Cette diversité dans l'appréhension des effets de l'aide publique se retrouve en matière de formation, qui constitue le second volet des mesures en faveur de l'investissement immatériel.

## ***B. LE CREDIT D'IMPOT FORMATION***

L'article 69 de la loi de finances pour 1988 (1) (article 244 quater C du code général des impôts) a créé un crédit d'impôt en faveur des entreprises qui exposent des dépenses de formation dont l'objet exclusif est de permettre aux salariés d'acquérir, de maintenir ou de parfaire leur qualification professionnelle.

1. Loi n° 87-1060 du 30 décembre 1987.

Sur amendement du Gouvernement et compte tenu de l'enjeu essentiel que représente la formation professionnelle pour la compétitivité des entreprises, le législateur a institué un dispositif proche de celui retenu pour le crédit d'impôt recherche "en accroissement" :

Le crédit d'impôt est égal à 25 % de l'excédent des dépenses exposées au cours d'une année par rapport à celles de l'année précédente, revalorisées en fonction de l'évolution des rémunérations versées par l'entreprise.

Afin d'inciter les employeurs à consentir un effort accru au bénéfice des salariés occupant les emplois les moins qualifiés, les dépenses exposées pour leur formation sont majorées de 40 % lors du calcul du crédit qui demeure fixé au taux de 25 %. Cette mesure, introduite par l'article 15 de la loi de finances pour 1989, a pratiquement pour effet d'augmenter le montant du crédit d'impôt en le situant à un niveau qui correspondrait à 35 % des dépenses consenties.

Le crédit d'impôt concerne les dépenses de formation professionnelle que les entreprises exposent en sus de l'obligation légale de formation professionnelle continue. Applicable sur option, ce régime couvre les dépenses réalisées au cours des années 1988 à 1990, avec une reconduction possible pour la période 1991-1993...

### **1. Un champ d'application étendu**

- Le crédit d'impôt formation est ouvert à l'ensemble des entreprises quel que soit leur secteur d'activité (industrie, commerce, agriculture, professions libérales) et quel que soit le nombre de leurs salariés. Il peut donc bénéficier aux entreprises employant moins de dix salariés qui ne sont pas soumises à l'obligation légale de participation au financement des actions de formation mentionnées à l'article L.900-2 du code du travail prévue à l'article 238 ter C du code général des impôts.

Les entreprises soumises à cette obligation peuvent bénéficier du crédit d'impôt pour leurs dépenses qui excèdent cette obligation. Il en est de même des entreprises nouvelles qui engagent des dépenses de formation au cours de l'année de leur création ainsi que des entreprises existantes qui engagent des premières dépenses de formation.

La seule restriction en matière de champ d'application du crédit d'impôt tient au fait qu'il ne concerne que les entreprises imposées d'après leur bénéfice réel.

• Le domaine de la formation professionnelle couvert par le crédit d'impôt est également étendu, même s'il demeure plus restreint que celui de la formation obligatoire car le législateur a entendu privilégier les dépenses qui présentent un intérêt direct pour l'entreprise.

L'article 1er du décret n° 88-427 du 25 avril 1988 pris pour l'application du dispositif du crédit d'impôt prévoit la nature des dépenses y ouvrant droit. Exposées au profit des salariés de l'entreprise, celles-ci doivent avoir pour objet de :

- faciliter leur accès à un premier ou à un nouvel emploi,
- leur permettre d'acquérir une qualification plus élevée ou de parfaire une qualification,
- réduire les risques d'inadaptation de leur qualification à l'évolution des techniques et des structures de l'entreprise.

Le champ du crédit d'impôt est donc étendu. Cependant, son efficacité est encore difficile à évaluer.

## **2. Une efficacité variable selon la taille des entreprises**

Selon les réponses fournies par le ministère du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle, les résultats de la première année d'application du crédit d'impôt, bien qu'encore partiels (1) peuvent être ainsi résumés :

- 36.000 entreprises ont opté pour le crédit d'impôt,
- pour un montant total un peu inférieur à 500 millions de francs,
- sur un panel de 29.152 entreprises dont les déclarations ont été traitées par l'informatique, on constate que les entreprises de moins de dix salariés ont été plus nombreuses à lever l'option mais, évidemment, pour des montants globalement beaucoup plus faibles que les entreprises de dix salariés et plus :

1. Les chiffres ont été établis au 31 juillet 1989.

	Nombre d'entreprises		Montants (en millions de francs)	
	Entreprises de moins de 10 salariés	15.622	53,6 %	58,5
Entreprises de 10 salariés et plus	13.530	46,4 %	386,5	86,8 %

Sur un panel un peu supérieur de 30.996 entreprises, en prenant pour base le nombre d'entreprises assujetties à la participation au développement de la formation professionnelle continue, on peut établir le pourcentage d'entreprises, par classe de taille, ayant opté pour le crédit d'impôt-formation.

Nombre de salariés	Nombre d'entreprises ayant déposé une déclaration au titre de la participation au développement de la formation professionnelle continue	Nombre d'entreprises ayant déposé une demande d'option pour le crédit d'impôt-formation	Pourcentage d'entreprises concernées (en %)
1 à 9		16.191	
10 à 19	36.342	3.437	9,45
20 à 49	45.694	4.919	10,76
50 à 499	22.695	4.918	21,66
500 à 1.999	1.777	795	44,74
plus de 2.000	392	236	59,59
<b>Total</b>	<b>106.900</b>	<b>30.996</b>	<b>29,00</b>

On constate donc un taux très variable d'option pour le crédit d'impôt, suivant la taille des entreprises. Alors que les entreprises de plus de 2.000 salariés ont, dans une grande majorité, levé l'option, le taux d'option baisse très rapidement pour atteindre moins de 10 % pour les entreprises employant de 10 à 19 salariés.

Est-ce à dire que ce dispositif reste encore méconnu, ou bien est-il encore trop tôt pour pouvoir en dresser un bilan exhaustif? Tout au plus votre groupe d'étude a-t-il pu observer que ce crédit d'impôt ne constituait pas une préoccupation essentielle des personnes qu'il a auditionnées. Mais il est vrai qu'il apparaît que 78,4 % des entreprises ayant levé l'option se situent dans les secteurs d'activité tertiaire dominante, alors que les travaux de votre groupe d'étude portaient avant tout sur les entreprises industrielles.

Quoiqu'il en soit, l'effort de formation devra être poursuivi au cours des années à venir et le crédit d'impôt peut jouer un rôle incitatif en la matière. Dès sa première année d'application, on observe d'ailleurs que les entreprises ayant exposé des dépenses au

profit des salariés occupant les emplois les moins qualifiés représentent 7,5 % du total de celles ayant opté, ce taux variant fortement selon la taille de l'entreprise.

Nombre de salariés	Pourcentage d'entreprises concernées (en %)
1 à 9	2,65
10 à 19	4,53
20 à 49	8,21
50 à 499	19,20
500 à 1.999	31,97
plus de 2.000	44,26

Source : document annexé au projet de loi de finances pour 1990 ("jaune") Formation professionnelle, p. 69.

## II. LES INCITATIONS A L'EXPORTATION

Trois décisions ministérielles des 26 octobre 1957, 5 mars 1958 et 3 mars 1959 avaient accordé aux entreprises exportatrices un régime particulier d'amortissement accéléré, sous la forme d'un amortissement complémentaire. Supprimé à compter du 1er janvier 1960, à la suite de l'institution de l'amortissement dégressif, ce régime a pu être prorogé, sur option des intéressés, jusqu'au 1er janvier 1965.

Depuis cette date, il n'existe plus à proprement parler d'incitation fiscale à l'exportation. Cependant, l'implantation à l'étranger d'entreprises françaises peut contribuer à plusieurs égards au développement de nos exportations, dans la mesure où l'implantation sur place permet une meilleure connaissance du marché considéré et constitue une protection contre les variations des taux de change ainsi qu'un recours contre le protectionnisme.

Comme le relevait le Conseil des impôts dans son IXème rapport, "compte tenu de la concurrence à laquelle font face les entreprises françaises à l'étranger et eu égard aux mécanismes fiscaux favorables mis en place par les principaux pays industrialisés, l'objectif de la fiscalité française ne peut être seulement celui de la neutralité vis-à-vis de l'investissement à l'étranger : la question n'est pas seulement de savoir si l'implantation à l'étranger n'entraîne pas de charge fiscale supplémentaire par rapport à celle qui aurait résulté de la même implantation si elle avait été opérée en France mais aussi d'apprécier si les entreprises françaises sont placées à cet égard dans une position comparable à celle de leurs concurrentes étrangères".

Aussi, un système complexe d'aide à l'implantation à l'étranger s'est-il peu à peu mis en place, mais son efficacité semble encore limitée.

## **A. UN MECANISME PERFECTIONNE A PLUSIEURS REPRISES**

### **1. Les fondements du régime des provisions pour implantation à l'étranger**

#### *a) La règle de territorialité de l'impôt sur les bénéfices des sociétés*

Votre groupe d'étude estime devoir préciser d'emblée que pour constituer un régime d'aide à l'implantation des entreprises françaises à l'étranger et de développement des exportations, le système de provisions pour implantation à l'étranger apparaît avant tout comme une conséquence de la règle de territorialité de l'impôt applicable aux entreprises qui s'installent à l'étranger.

Enoncé par l'article 209-I du code général des impôts, celui-ci consiste à n'imposer les bénéfices des entreprises françaises à l'impôt sur les sociétés que pour la partie réalisée dans les établissements exploités en France. Il s'agit d'une spécificité, au regard du régime du bénéfice mondial, fondé sur la règle de la personnalité, en vigueur dans la plupart des pays développés, aux termes de laquelle les entreprises sont imposées sur l'ensemble de leurs établissements, quelle que soit leur implantation. Cette particularité entraîne, ipso facto, l'établissement de dérogations dès lors que l'exportation relève des priorités économiques de la Nation. C'est dans ce cadre que se situe le régime des provisions pour implantation à l'étranger.

Afin de favoriser les exportations, l'article 6 de la loi n° 72-1147 du 23 décembre 1972 modifié par l'article 81 de la loi n° 80-30 du 18 janvier 1980 a institué un régime de déduction provisoire, sous forme de provision, des pertes subies à l'étranger ou des sommes investies en capital. En effet, la règle de territorialité de l'impôt sur les sociétés constituait un handicap en cas de pertes à l'étranger, car celles-ci ne peuvent être imputées sur le résultat obtenu en France. Or, les implantations à l'étranger se révèlent souvent déficitaires lors de leurs premières années d'existence. En d'autres termes, la règle de territorialité, appliquée strictement, freinait incontestablement l'établissement à l'étranger des entreprises françaises.



*b) Un correctif indispensable*

Le régime des provisions à l'étranger est donc un correctif dérogatoire indispensable. Modifié successivement par les articles 10 et 11 de la loi n° 86-1317 du 30 décembre 1986 et 27 de la loi n° 87-1061 du 30 décembre 1987, ce régime varie selon la nature et la date des investissements réalisés et permet de mieux prendre en compte la diversité des dépenses engagées. Celles-ci peuvent en effet être de trois sortes :

- dépenses préalables à l'implantation, telles que les frais de prospection,
- dépenses d'implantation proprement dites,
- transferts d'actifs au profit de l'implantation à l'étranger de l'entreprise française.

Les réformes les plus récentes ont consisté à :

- instituer un nouveau régime de provision pour les entreprises qui s'implantent pour la première fois à l'étranger ;

créer un nouveau régime de provision permettant de distinguer l'acquisition du capital d'une filiale commerciale dont le siège est situé dans un Etat de la C.E.E., la première implantation d'une filiale commerciale dans un Etat étranger qui n'est pas membre de la C.E.E. et les investissements réalisés à l'étranger par l'intermédiaire d'une filiale dont l'objet est d'assurer un service nécessaire à une activité de commercialisation des produits de l'entreprise.

## **2. Les modalités de constitution des provisions**

Le régime de la provision pour implantation à l'étranger comprend donc quatre situations différentes (1).

1. Hormis le régime des implantations commerciales réalisées avant le 1er janvier 1988. Les investissements directs (c'est-à-dire par le biais d'un établissement) ou indirects (par le biais d'une filiale) ayant fait l'objet d'une demande d'accord préalable avant cette date donnaient lieu à la constitution d'une provision égale aux pertes subies au cours des cinq premières années d'exploitation de l'établissement ou de la filiale étrangère, dans la limite des sommes investies en capital durant cette même période (cas d'une implantation réalisée dans la C.E.E.) ou aux sommes investies en capital au cours des cinq premières années d'exploitation (cas d'une implantation effectuée dans un Etat n'appartenant pas à la C.E.E.).

La provision était réintégrée par cinquièmes à compter du sixième exercice. Enfin, ce régime a pu également bénéficier, sans agrément préalable du ministre de l'Economie et des finances, aux premières implantations réalisées en 1986 et 1987 lorsque l'investissement était inférieur à cinq millions de francs (cf. articles 39 octies A-I bis et 39 octies A-I ter du code général des impôts).

*a) Les implantations commerciales réalisées à partir du 1er janvier 1988*

Pour les implantations commerciales réalisées à compter du 1er janvier 1988, il convient de distinguer :

- les implantations réalisées par l'intermédiaire d'une filiale dans un Etat de la C.E.E. Celles-ci ouvrent droit à la constitution, en franchise d'impôt, d'une provision égale aux pertes subies par la filiale étrangère au cours de l'année de l'investissement et des quatre années suivantes, dans la limite du montant de l'investissement réalisé. Aux termes du II de l'article 39 octies B du code général des impôts, la dotation aux provisions déduite du résultat d'un exercice est rapportée successivement aux résultats imposables des exercices suivants à hauteur des bénéfices réalisés par la filiale étrangère au titre de chacun de ces exercices et, au plus tard, au résultat de l'exercice ou de la période d'imposition, arrêté au cours de la dixième année qui suit celle de l'investissement qui a ouvert droit à la provision ;

- les premières implantations réalisées dans un Etat étranger qui n'est pas membre de la C.E.E. ouvrent droit à la constitution d'une provision égale au montant des sommes investies en capital au cours des cinq premières années d'exploitation de leur filiale à l'étranger. La provision ainsi déduite est rapportée par fractions égales aux bénéfices imposables des cinq exercices consécutifs, à partir du sixième suivant celui du premier investissement.

*b) Les investissements industriels*

Par ailleurs, les investissements industriels réalisés dans l'un des pays figurant sur une liste établie par le ministre de l'Economie et des Finances et par le ministre de l'Industrie ouvrent droit, sur agrément du premier donné après avis du second, à la constitution d'une provision dont le montant est égal à la moitié des sommes investies en capital au cours des cinq premières années d'exploitation. Cette provision, qui peut, en pratique, être réalisée dans l'un quelconque des pays étrangers autres que ceux appartenant à la C.E.E., est réintégrée dans les mêmes conditions que celles mentionnées ci-dessus.

*c) Les implantations de services*

Ces dispositions s'appliquent également et dans les mêmes conditions aux investissements réalisés à l'étranger par une entreprise française, à compter du 1er janvier 1988, par l'intermédiaire d'une filiale qui a pour objet principal d'assurer un service nécessaire à une activité de commercialisation de biens produits par des entreprises ou établissements dont les résultats sont soumis à l'impôt sur les sociétés.

*d) Les investissements d'accompagnement à l'étranger*

Enfin, sur agrément du ministre chargé du budget, le bénéfice de ces dispositions peut être accordé aux investissements d'accompagnement à l'étranger, c'est-à-dire aux participations prises par les établissements de crédit et des entreprises industrielles et commerciales dans le capital d'une société étrangère constituée par une entreprise française.

Ainsi, la France dispose depuis quelques années d'un système complet d'aide à l'implantation des entreprises françaises à l'étranger. Cependant, pour être complexe et diversifié, celui-ci demeure, à certains égards, encore peu performant.

## **B. UN SYSTEME PERFECTIBLE ?**

Soumis à un certain nombre de restrictions, le régime d'aide à l'implantation des entreprises françaises à l'étranger reste insuffisant pour susciter une réelle vocation exportatrice de la part de celles qui sont peu ou mal implantées à l'étranger. Le coût pour le budget de l'Etat de ces dispositions est, d'ailleurs, encore relativement limité.

### **1. Un impact budgétaire réduit**

Si l'on en croit les évaluations de dépenses fiscales faites dans le fascicule "Voies et Moyens" annexé au projet de loi de finances, l'impact des différents systèmes de provision pour implantation à l'étranger demeurerait limité.

Votre groupe d'étude ne peut que constater que les chiffres prévus lors de l'adoption de la loi de finances pour 1987, qui avait institué un régime de provision des pertes ou des sommes investies en capital lors d'une implantation commerciale à l'étranger, entraînant des dépenses d'investissement inférieures à cinq millions de francs, étaient supérieurs à ceux qui ont été observés : le coût de cette mesure était estimé à 200 millions de francs dès 1987 et davantage en 1988, année où il n'a été que de 170 millions de francs (et 110 millions de francs en 1989).

De même, la provision pour investissement à l'étranger par l'intermédiaire d'une filiale ayant pour activité un service nécessaire à la commercialisation de produits français n'entraîne qu'une dépense fiscale marginale, soit 13 millions de francs.

Le système en vigueur apparaît donc insuffisant, car, peut-être, trop restrictif.

## **2. Des conditions d'application encore trop strictes ?**

Certes, un effort a été fait depuis que le Conseil des impôts avait relevé, dans son IX<sup>e</sup> rapport, que *"l'effet incitatif du régime de l'article 39 octies A est, en outre, certainement faible"*.

Votre groupe d'étude se félicite, de ce point de vue, que les entreprises françaises puissent, depuis la loi de finances rectificative pour 1987, constituer en franchise d'impôt une provision égale aux pertes subies par leur filiale implantée dans un Etat de la C.E.E. au cours de l'année d'acquisition des titres et les quatre années suivantes, dans la limite de l'investissement réalisé.

Mécanisme novateur, notamment par la suppression de tout agrément préalable, cette disposition reste peu utilisée.

**Aussi convient-il de s'interroger sur les modalités de constitution de la provision : la condition relative à la détention de 25 % au moins du capital de la filiale à l'étranger de l'entreprise française est-elle restrictive ? Le dispositif d'étalement de la réintégration de la provision est-il trop peu incitatif ? Le système actuel ne pénalise-t-il pas les entreprises françaises qui subissent des pertes à l'étranger après les cinq premières années d'implantation ?**

A ces questions, le service de la législation fiscale, consulté par votre groupe d'étude, a répondu qu'*"une modification et une extension trop large de ce régime présentent le risque d'en altérer le risque et la portée, dès lors que ce régime doit s'analyser comme une aide temporaire à l'effort d'implantation engagé par les sociétés françaises et non comme la neutralisation du principe de territorialité.*

*Cela étant, la déduction des aides commerciales versées dans les conditions normales par une société mère à sa filiale étrangère est déjà largement admise. Cette possibilité de prendre en charge les dépenses liées aux efforts commerciaux faits par la filiale favorise l'implantation commerciale à l'étranger des sociétés françaises".*

Votre groupe d'étude observe que cette réponse illustre toute l'ambiguïté du régime des provisions pour implantations à l'étranger. Simple dérogation au droit commun pour les uns, il serait une incitation spécifique pour les autres.

Quoiqu'il en soit et en l'absence de remarques particulières des interlocuteurs du groupe d'étude sur ce point, votre groupe d'étude souhaiterait qu'il soit procédé à une échéance de quelques années à une évaluation complète de ce système.

Car, en définitive, peu importe sa nature propre, seule compte l'aptitude des entreprises françaises à faire face à la compétition internationale, y compris en allant conquérir les marchés étrangers par une implantation directe. Or, de ce point de vue, les résultats de notre commerce extérieur demeurent préoccupants, même si les investissements des entreprises françaises à l'étranger tendent à s'accroître.

## **CHAPITRE IV**

### **LES RESTRUCTURATIONS DE SOCIETES OU DE GROUPES D'ENTREPRISES**

Depuis le début des années 1980, l'internationalisation croissante des économies, et l'accentuation de la concurrence ont souvent conduit les entreprises à se rapprocher de nouveaux partenaires afin de diversifier leurs activités ou plus simplement d'atteindre la taille "critique" indispensable dans leurs secteurs d'activité. Une telle stratégie permet en effet de dynamiser les performances industrielles et entraîne généralement un effort de recherche supplémentaire qui s'avère nécessaire pour s'affirmer sur des marchés où la compétition porte essentiellement sur les nouveaux produits. Cette démarche explique en grande partie la vague de prise de participations et de fusions que connaissent tous les pays industriels et se traduit par l'émergence de groupes d'entreprises de plus en plus nombreux, bien qu'ayant des tailles très diverses.

Or, à l'avenir, ce mouvement de restructuration, vital dans de nombreux secteurs, devrait s'accentuer avec l'ouverture du grand marché européen, et surtout prendre une dimension véritablement internationale. Les entreprises des divers Etats membres de la Communauté devront pouvoir coopérer dans des conditions satisfaisantes afin de répondre à une demande plus large, mais aussi plus diversifiée.

Dans ce contexte, la fiscalité ne doit pas constituer un obstacle pour les sociétés qui souhaitent s'allier avec des partenaires tant résidents qu'étrangers. Or, si les diverses législations nationales, et notamment la législation française, comportent de nombreux dispositifs permettant d'atténuer les conséquences fiscales des opérations ayant un caractère strictement interne, force est de

constater que la coopération entre entreprises d'Etats différents se heurte encore à de véritables "frontières" que la Commission européenne n'a, jusqu'à présent, pas pu faire disparaître.

## **I. UNE LEGISLATION NATIONALE ASSEZ COMPLETE MALGRE QUELQUES POINTS DE BLOCAGE**

Une société peut utiliser deux grands types de moyens juridiques pour réorganiser ses activités ou se rapprocher d'une autre entreprise :

- prendre une participation dans son capital, soit par accord volontaire, soit dans le cadre d'une demande plus unilatérale,
- transférer des actifs à cette entreprise, ou à une filiale commune, en vue de constituer une structure adaptée à l'objectif recherché. Dans le cas extrême, cet apport prend la forme d'une fusion, qui se traduit par la réunion des deux sociétés.

En outre, et dès lors qu'une société dispose de filiales, il convient d'éviter que la répartition optimum des activités au sein de ce groupe se trouve trop fortement perturbée par des considérations d'ordre fiscal.

Or, dans de nombreuses situations, l'application stricte des règles d'imposition de droit commun rendrait ces diverses démarches pratiquement impossibles. La législation a donc été adaptée aux nécessités de la vie économique.

### **A. LES PRISES DE PARTICIPATION**

Sous l'angle fiscal, deux aspects sont prédominants lors d'une prise de participation : le coût induit lors de l'acquisition des titres et le mode d'imposition des dividendes qui transitent entre les sociétés apparentées.

## **1. Des obstacles fiscaux non négligeables lors de l'acquisition des titres**

Concrètement, la prise de participation peut s'effectuer sous des formes très diverses : augmentation de capital réservée à un nouvel actionnaire, cession de blocs d'actions, acquisition directe des titres sur le marché. Or, certaines de ces opérations se heurtent à des obstacles fiscaux qui incitent les entreprises à mettre en oeuvre des réponses peu satisfaisantes, tant pour la sécurité juridique des transactions que pour le développement de la place de Paris.

### *a) Un impôt inadapté : le droit de 4,80 %*

Suivant les dispositions de l'article 726 du code général des impôts, sont soumises au droit d'enregistrement de 4,80 % :

- les cessions d'actions constatées par un acte,
- les cessions, même non constatées par un acte, de parts sociales dans les sociétés dont le capital n'est pas divisé en actions.

A contrario, les cessions d'actions qui ne donnent pas lieu à l'établissement d'un acte ne sont pas passibles du droit de 4,80 %.

L'importance de son taux rend cet impôt particulièrement dissuasif, notamment lorsque la transaction porte sur des sommes élevées. Aussi, les entreprises ont-elles tendance à tenter de profiter de l'exonération prévue par la loi et, à cet effet, recourent à des pratiques, quelquefois discutables, qui ne favorisent pas la transparence et la sécurité juridique des opérations concernées. Concrètement, et s'agissant des cessions d'actions, le droit de 4,80 % est rarement acquitté spontanément, et les sommes perçues à ce titre par l'Etat proviennent essentiellement de redressements fiscaux.

De nombreuses personnes auditionnées par le groupe d'étude ont dénoncé cette situation qui, à l'évidence, est peu satisfaisante. Dans un tel contexte, deux réponses paraissent envisageables : soit la suppression de l'exonération, soit une modification du tarif de ce droit d'enregistrement.



En fait, la première solution s'avère économiquement impraticable. En élevant le coût des transactions, elle aurait des conséquences, certes, difficiles à évaluer mais, en tout état de cause, défavorables sur les opérations de restructuration qui s'avèrent indispensables.

Aussi, il paraît préférable de s'orienter vers un aménagement général de ce droit de 4,80 %.

Dans une première étape, il serait par exemple envisageable de laisser inchangé le taux de cet impôt, mais d'en plafonner le montant à hauteur d'un droit fixe, au moins pour les cessions d'actions. Partielle, une telle solution aurait cependant l'avantage de mettre fin aux pratiques précédemment évoquées.

Ultérieurement, il serait souhaitable de s'orienter vers une réduction progressive du taux de 4,80 % afin de le ramener aux alentours de 0,5 % - 1 %. Toutefois, ce second mouvement devra prendre place dans un cadre plus vaste : celui du respect d'un certain équilibre fiscal entre les cessions d'entreprises exploitées sous la forme individuelle et celles exploitées sous la forme sociale. Il suppose donc qu'un effort sensible ait préalablement été réalisé en vue d'alléger les droits de mutation exigibles lors de la vente des actifs professionnels dépendant d'une entreprise individuelle.

*b) Un facteur de délocalisation des transactions : l'impôt de bourse*

Les prises de participations, qui se concrétisent par une ou plusieurs opérations sur le marché officiel des valeurs mobilières, entraînent normalement le paiement de l'impôt de bourse.

Institué par la loi du 28 avril 1883, mais aménagé à plusieurs reprises, cet impôt est un droit de timbre qui, en pratique, porte essentiellement sur les cessions d'actions inscrites à la cote officielle du marché de Paris. Il est calculé selon un barème comportant deux taux :

- 3 ‰ pour la fraction de chaque opération inférieure ou égale à un million de francs,
- 1,5 ‰ pour la fraction qui excède cette somme.

Or, les nombreux rapports (1) consacrés à la fiscalité de l'épargne et présentés en vue de la libéralisation des mouvements de capitaux ont tous insisté sur le fait que cet impôt pénalise la place financière de Paris et incite à la délocalisation des transactions les plus intéressantes, c'est-à-dire celles portant sur les blocs d'actions. Ainsi, plus de la moitié des opérations de ce type concernant des titres français est désormais traitée sur le marché international de la place de Londres (S.E.A.Q. International) où il n'existe pas d'impôt de bourse.

En fait, il est clair que cette taxe sur les transactions devra être rapidement supprimée.

Cette démarche, qu'en outre nos engagements européens nous imposent, ne pourra cependant être que progressive, compte tenu de son coût budgétaire global (3 milliards de francs).

C'est d'ailleurs l'approche qui avait été retenue par le Sénat, à l'initiative de sa Commission des finances, lors de l'examen du projet de loi de finances pour 1990.

**A l'époque, cette proposition n'a pu aboutir. Le groupe d'étude estime cependant qu'il est nécessaire de la reprendre, peut-être sous une forme différente, et de la reformuler dans les meilleurs délais.**

## **2. Un dispositif évitant la double imposition des dividendes : le régime mère-fille**

### *a) Les règles de droit commun*

Lorsqu'une société détient une participation dans une autre entreprise, les titres qu'elle possède figurent à l'actif de son bilan. En conséquence, les dividendes perçus se trouvent en principe intégrés dans le résultat soumis à l'impôt sur les sociétés (I.S.).

En contrepartie, la société recevant les dividendes correspondants peut imputer les avoirs fiscaux ou crédits d'impôt (1) sur l'I.S. dont elle est elle-même redevable, sous réserve que ce dernier élément soit suffisant. Dans le cas contraire, ses créances fiscales tombent en non-valeur.

Compte tenu de cet enchaînement, et malgré l'impact de l'avoir fiscal, les dividendes perçus par une société supportent une double imposition, dont l'ampleur peut être variable selon les circonstances. Cette situation est d'ailleurs mise en évidence dans l'exemple ci-après.

*b) Un régime dérogatoire*

Défini aux articles 145, 146 et 216 du code général des impôts, le régime mère-fille permet d'éviter ce phénomène de double imposition.

Son accès est subordonné au respect de trois conditions :

- la société mère est de nationalité française, cette condition n'étant cependant pas exigée pour les filiales,
- l'entreprise mère et ses filiales sont des sociétés passibles de l'I.S. au taux normal,
- la société mère détient, dans sa filiale, une participation représentant plus de 10 % du capital, ou ayant un prix de revient supérieur à 150 millions de francs.

1. Dans le cas de dividendes provenant de filiales étrangères.

### Schéma simplifié \* d'imposition des dividendes perçus par une société

Par hypothèse, on supposera :

- que la société B détient la totalité du capital de la société A, et qu'elle n'exerce pas d'autre activité et qu'elle conserve son bénéfice ;
- que la société A distribue l'intégralité de son résultat.

#### Filiale A

Bénéfice avant impôt	200	
I.S. (42 %)	84	
Dividende versé	116	(+ 58 sous forme d'avoir fiscal)

Deux situations peuvent se présenter :

#### La filiale A et la Société B ne sont pas placées sous le régime mère-fille Société B

#### La filiale A et la société B sont placées sous le régime mère-fille Société B

Dividende net perçu	116
Dividende imposable (net + AF)	174
I.S. brut (37 %)	64,38
Avoir fiscal imputable	58
I.S. exigible	6,38

Dividende net perçu	116
Dividende imposable	néant
Avoir fiscal imputable	néant

Le bénéfice de la Filiale A est donc imposé deux fois et supporte au cas particulier une imposition au taux de 45,2 % ( $84 + 3,38/200$ )

Si ultérieurement la société B décide de redistribuer le dividende à ses propres actionnaires, le précompte devient exigible, mais peut être apuré par l'avoir fiscal transmis à B par sa filiale A.

---

\* **En théorie**, la société devrait retenir dans son résultat imposable les dividendes bruts, c'est-à-dire augmentés de l'avoir fiscal, ce dernier élément venant par la suite en déduction de l'I.S. exigible. C'est d'ailleurs l'enchaînement qui est retenu dans l'exemple ci-dessus. **Mais comptablement, une telle méthode est impossible.** Elle conduit la société à comptabiliser une créance fictive s'il s'avère que la totalité de l'avoir fiscal ne peut être imputée sur l'I.S. (cas d'un exercice déficitaire par exemple).

**En pratique**, les entreprises retiennent donc les dividendes perçus pour leur montant net, et en contrepartie, elles n'imputent sur leur I.S. qu'une fraction de l'avoir fiscal (63 % pour un taux d'I.S. à 37 %).

**Ce régime emporte alors deux conséquences :**

- la société mère n'a pas à tenir compte, dans son résultat imposable, des dividendes qu'elle reçoit de ses filiales.<sup>(1)</sup> En contrepartie, elle ne peut imputer les avoirs fiscaux correspondants sur l'impôt dont elle est elle-même redevable,

- elle peut, en cas de redistribution des produits de la filiale, transmettre à ses propres actionnaires l'avoir fiscal correspondant sans supporter effectivement le précompte mobilier. En effet, celui-ci est normalement exigible, mais la société a la possibilité de l'apurer en utilisant les crédits d'impôt ou avoirs fiscaux attachés au produit des participations qu'elle a perçu au cours des cinq derniers exercices.

Dans l'ensemble, ce régime spécifique permet donc d'éviter le phénomène de double imposition et assure une relative "transparence" de la société mère dans la circulation des dividendes entre les filiales françaises qu'elle contrôle et ses propres actionnaires.

Globalement performant, et d'ailleurs très proche du dispositif proposé par la Commission de Bruxelles depuis 1969, ce régime trouve toutefois son plein effet pour deux catégories de sociétés mères :

- celles qui conservent les dividendes qu'elles perçoivent de leurs filiales, françaises ou étrangères,

- celles qui, pour l'essentiel, réservent à leurs actionnaires des produits provenant de filiales françaises, c'est-à-dire les dividendes bénéficiant d'un avoir fiscal qui peut alors s'imputer sur le précompte.

En revanche, et jusqu'à une date récente, il demeurait peu attractif pour les groupes d'entreprises qui souhaitaient loger leurs participations étrangères dans le cadre d'un holding distinct. Or, cet obstacle a été levé par l'adoption de l'article 28 de la loi de finances rectificative pour 1989.

1. Sous réserve d'une quote-part pour "frais et charges", égale à 5 % des dividendes perçus (y compris avoir fiscal) et représentant les frais supportés par la société-mère pour gérer ses participations.

## LE PRÉCOMPTE MOBILIER

### 1. Le principe

Toute distribution de dividende effectuée par une société ouvre droit au bénéfice de l'avoir fiscal. Attribué aux actionnaires, ce dernier élément apparaît comme la contrepartie de l'impôt déjà acquitté par la société distributrice.

Or, certains produits perçus par la société, et susceptibles d'être distribués, ne supportent pas l'impôt au taux de droit commun, (par exemple, bénéfice réalisé dans un établissement stable situé à l'étranger et donc non imposable en France).

Pour éviter que la société puisse distribuer une créance fiscale correspondant à un impôt qu'elle n'a pas versé, elle doit alors acquitter le précompte mobilier qui représente la contrepartie de l'avoir fiscal. Par définition, il est donc égal à la moitié des sommes effectivement mises en paiement à ce titre (dividende net) ou à un tiers de la somme que la société souhaite consacrer à la distribution (dividende brut, c'est-à-dire dividende net + avoir fiscal).

Exemple : sur son bénéfice réalisé à l'étranger, et donc non soumis à l'I.S. français, une société décide de prélever 100 en vue de les distribuer à ses actionnaires. Le précompte devenant alors exigible, les 100 doivent servir :

- à verser le dividende net (a), qui sera assorti d'un avoir fiscal par définition égal à la moitié de cette somme (1/2 a),
- à acquitter le précompte, par construction égal à l'avoir fiscal, (soit 1/2 a).

En conséquence, le dividende net sera de 66,66 (assorti d'un avoir fiscal de 33,33) tandis que le précompte s'élèvera à 33,33, la somme de ces deux composantes représentant 100.

### 2. Cas d'un produit de participation provenant d'une filiale française et placé sous le régime mère-fille

Les 100 que la société souhaite distribuer représentent désormais les dividendes qu'elle a reçus d'une autre société française dans le cadre du régime mère-fille. Assortis d'un avoir fiscal de 50, ils n'ont donc pas été soumis à l'I.S. au nom de la société mère, et leur distribution rend alors le précompte exigible.

Si la société désire transmettre une somme nette de 100 (assortie de 50 d'avoir fiscal) à ses actionnaires, elle devrait normalement verser 50 au titre du précompte. Mais elle peut apurer cette dette avec l'avoir fiscal dont elle dispose déjà (soit 50) et qui était rattaché aux dividendes qu'elle a elle-même reçus. Elle distribue donc sans supporter effectivement le précompte.

### **3. Une innovation importante : le régime des holdings de participations étrangères**

#### *a) L'impact du précompte sur les répartitions de dividendes de source étrangère*

Lorsqu'une société mère française, que l'on dénommera holding, perçoit des dividendes de source étrangère, ceux-ci ne sont généralement pas assortis d'un avoir fiscal (1).

En effet, dans tous les pays où un tel dispositif existe, l'avoir fiscal reste en général strictement interne et ne peut donc, sauf exception prévue dans une convention bilatérale, être transféré à un non-résident.

Si le holding français désire redistribuer ses produits de source étrangère à ses propres actionnaires, il est alors conduit à acquitter un précompte. Le résultat initial se trouve amputé d'autant, et en principe les bénéficiaires de la distribution ont droit à l'avoir fiscal correspondant.

Toutefois, cette transmission s'opère dans des conditions très différentes, selon la nationalité et la forme juridique de l'actionnaire. En particulier, lorsque celui-ci est une **personne morale** - et donc concrètement une autre société - il convient de distinguer quatre situations.

- **L'actionnaire est une société française bénéficiant, avec le holding, du régime mère-fille.** Le dividende n'est pas imposable chez la société mère, mais l'avoir fiscal tombe en non-valeur si cette dernière décide de conserver le produit de sa participation. Au contraire, si elle redistribue cette somme, le précompte devient exigible, mais peut être apuré par l'avoir fiscal qui lui a été transmis par le holding.

- **L'actionnaire est une autre société française, ne bénéficiant pas du régime mère-fille avec le holding.** Il perçoit le dividende et son avoir fiscal, mais supporte le phénomène de double imposition précédemment mis en évidence.

1. Lorsqu'un dividende "franchit" une frontière, il est en outre soumis à une retenue à la source, ultérieurement imputable par l'actionnaire sur l'impôt dont il est lui-même redevable. Par souci de simplification, cet élément ne sera cependant pas intégré dans la présente section.

- **L'actionnaire est une société étrangère située dans un pays ayant signé une convention avec la France.** N'ayant pas droit à l'avoir fiscal, il peut alors demander au Trésor la restitution du précompte acquitté par le holding. En définitive, cet actionnaire percevra donc le dividende net augmenté du précompte (1).

- **L'actionnaire est une société étrangère située dans un pays n'ayant pas signé de convention avec la France.** Il ne reçoit que le dividende net (1) et l'avoir fiscal est définitivement perdu.

Le schéma ci-après permet de résumer de manière simplifiée ces divers cas de figure et donc l'impact du précompte (par convention, on admettra que le capital du holding est détenu, à part égale, par quatre actionnaires ayant chacun l'une des caractéristiques précédentes).

Ainsi, le précompte - qui apparaît comme une spécificité de la législation française - crée une charge nette pour le holding (2) et donc ampute d'autant le dividende de source étrangère susceptible d'être reversé aux sociétés situées en amont, alors même que ces dernières ne sont pas assurées de récupérer l'avoir fiscal correspondant.

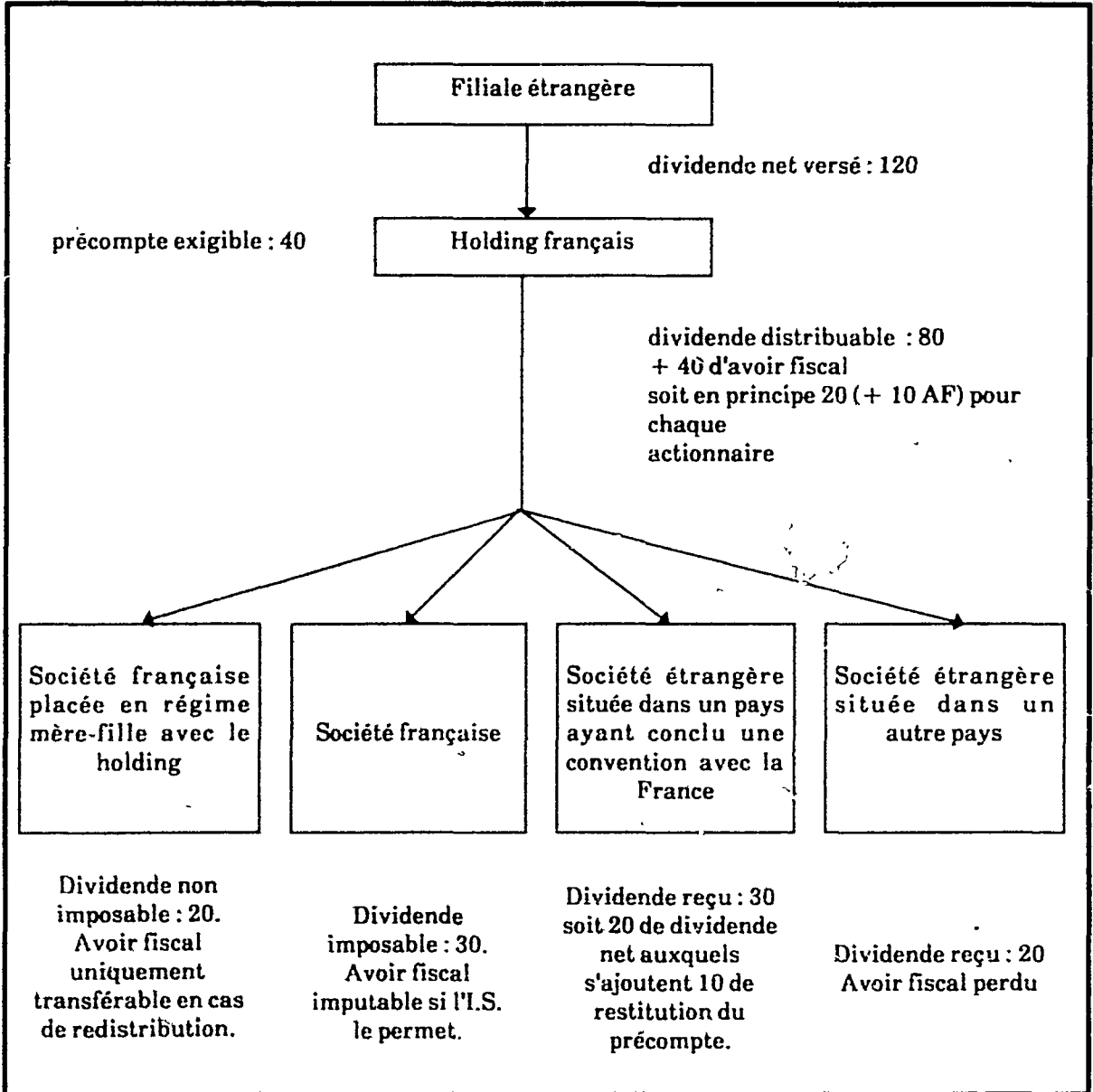
Pour éviter cet enchaînement pénalisant, plusieurs groupes français ont donc préféré localiser leur holding de participation dans un pays à législation moins rigoureuse, et en particulier aux Pays-Bas.

1. Cette somme est soumise à la retenue à la source.

2. Ayant pour objet de compenser une absence d'imposition, le précompte n'est pas déductible des résultats du holding.



**Schéma simplifié (1) de circulation des dividendes  
de source étrangère**



1. En particulier, on retiendra l'hypothèse d'un taux de retenue à la source net en cas de passage d'une frontière, ce qui est loin de correspondre à la réalité.

On rappelle en outre que, par hypothèse, la filiale étrangère et le holding bénéficient du régime mère-fille.

La relative souplesse du droit des sociétés applicable dans cet Etat n'est sans doute pas étrangère à ce choix. Toutefois, il est également certain que les considérations fiscales ont exercé un effet important, sinon décisif, compte tenu des deux atouts de la législation néerlandaise, à savoir :

- une exonération d'impôt sur les sociétés accordée sous certaines conditions au holding de participation (dispositif proche du régime mère-fille, mais sans système de précompte),

- la relative modicité des retenues à la source perçues par les Pays-Bas lors de la redistribution des dividendes à des sociétés non résidentes.

Dans ces conditions, il devenait nécessaire de mettre fin à des distorsions fiscales, souvent contraires à l'intérêt national. Tel a été le but des dispositions introduites par l'article 28 de la loi de finances rectificative pour 1989.

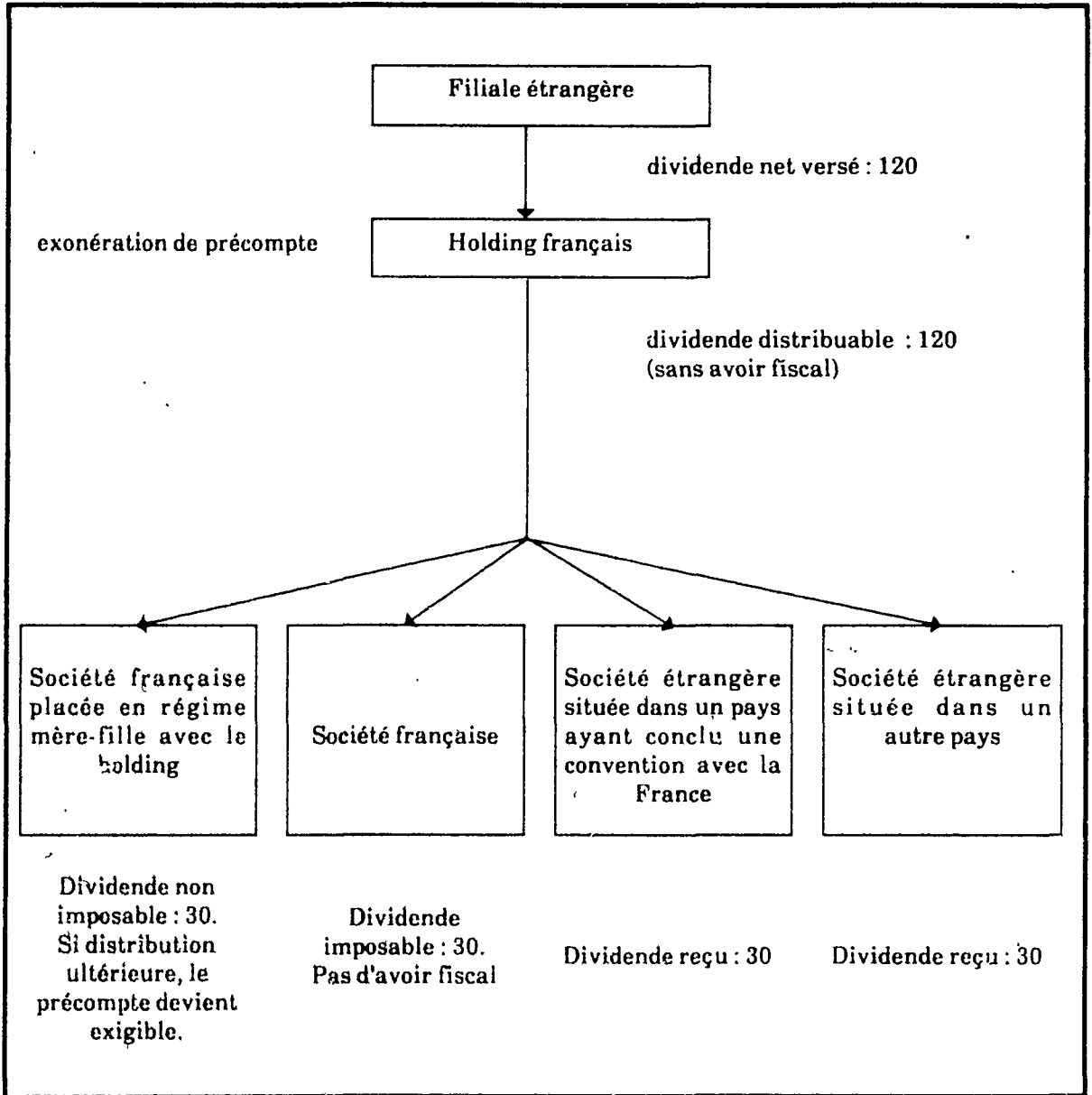
*b) Le nouveau régime des holdings de participations internationales*

11  
Voté en décembre dernier, le nouveau dispositif s'appuie sur une mesure essentielle : **une exonération de précompte** sur les distributions de dividendes de source étrangère opérée par certaines sociétés.

Pour bénéficier de cette mesure, l'entreprise doit répondre à trois conditions :

11  
deux tiers au moins de son actif est composé de participations dans des sociétés étrangères ouvrant droit au régime "mère-fille",

**Schéma simplifié de circulation des dividendes  
dans le cadre du régime des holdings de participations étrangères**



- elle retire de ses participations au moins deux tiers de son bénéfice comptable, hors plus-value,

- elle a pour activité exclusive la gestion d'un portefeuille de participations.

Si ces conditions - qui, en pratique, cernent la notion de holding de participation étrangère - sont réunies, le précompte n'est plus exigible sur la fraction des distributions provenant des participations précédemment définies. En contrepartie, ces mêmes distributions n'ouvrent pas droit à l'avoir fiscal (1).

Le schéma précédent permet d'évaluer les conséquences de ce nouveau dispositif.

En fait, le holding de participation devient fiscalement "transparent" pour ses actionnaires.

Ce nouveau régime pourrait, certes, être complété pour tenir compte des situations particulières où une société mère française reçoit, par l'intermédiaire d'une filiale étrangère, un dividende provenant du bénéfice d'une sous-filiale française. En effet, compte tenu de la législation actuelle, l'avoir fiscal correspondant ne peut "franchir" la frontière, et se trouve donc définitivement perdu, alors que la société mère pourrait en bénéficier - ou au moins le transmettre à ses propres actionnaires - si elle détenait directement la participation dans la sous-filiale française.

Toutefois, et au-delà de ces ajustements qui restent souhaitables, il ressort que, dans l'ensemble, la France a su se doter d'un régime fiscal des holdings de participation relativement attractif et bien adapté à l'organisation des groupes à vocation internationale.

## **B. LES OPERATIONS DE RESTRUCTURATION ENTRAINANT DES TRANSFERTS D'ACTIFS**

Lorsque deux sociétés souhaitent réaliser ensemble un projet, elles sont souvent conduites à mettre en commun tout ou partie des moyens de production dont elles disposent, soit dans le cadre d'une structure juridique nouvelle, soit par apport à une entreprise déjà existante.

1. Mais le holding est autorisé à transférer à ces actionnaires le crédit d'impôt (contrepartie de la retenue à la source) afférent aux dividendes de source étrangère.

De même, si une société désire isoler des activités spécifiques, et les moyens correspondants, dans une entité disposant d'une personnalité morale distincte de la sienne, elle peut alors procéder à une scission ou à un apport partiel d'actif.

Or, en principe, dès qu'une immobilisation sort du bilan d'une société, ce transfert est assimilé à une vente et devient passible du régime fiscal des plus-values (cf. p.52). Dans le cas extrême d'une fusion - qui, en pratique, se traduit par la disparition juridique d'une société - l'application stricte des règles fiscales de droit commun conduirait à analyser cette opération comme la dissolution d'une société existante suivie de la création d'une entreprise nouvelle.

A l'évidence, la plupart des opérations de restructuration deviendraient irréalisables si elles devaient emporter de telles conséquences fiscales. Aussi, et depuis longtemps, les différentes législations fiscales nationales ont-elles prévu des régimes spécifiques applicables lorsque certaines conditions se trouvent réunies.

Dans ce contexte, le régime "de faveur" retenu par la France s'avère bien adapté, du moins pour ce qui concerne les fusions et les apports partiels d'actif. En revanche, l'accès au régime des scissions reste soumis à un agrément de l'administration, ce qui, en pratique, le rend difficilement utilisable.

### **1. Un régime de fusion favorable, mais qui laisse subsister deux éléments d'incertitude**

Juridiquement, une fusion est une opération par laquelle une ou plusieurs sociétés apportent l'intégralité de leur actif et de leurs dettes à une société préexistante ou nouvelle. Compte tenu de cette définition, une fusion peut donc s'opérer sous deux formes : soit l'absorption d'une ou plusieurs sociétés par une autre qui subsiste, soit la création d'une société nouvelle à laquelle les autres entreprises apportent l'ensemble de leur patrimoine social.

En tout état de cause, une telle opération emporte une conséquence incontournable : la disparition juridique des sociétés absorbées, leurs actionnaires recevant en contrepartie des titres de l'entreprise issue de la fusion.

Au plan fiscal, et s'il était nécessaire d'appliquer les règles de droit commun, une fusion aurait généralement un coût dissuasif. En effet, la société absorbée devrait normalement :

- soumettre à l'impôt les bénéfices réalisés ou potentiels (provisions par exemple),

- supporter l'impôt sur des plus-values latentes, les éléments d'actif étant en effet apportés pour leur valeur réelle, et non comptable.

En outre, l'apport de l'actif net à l'autre société devrait conduire cette dernière à acquitter les droits d'enregistrement prévus dans ce type de situation.

Pour éviter de telles conséquences, qui manifestement sont disproportionnées par rapport à la réalité économique de l'opération de fusion, les articles 210 A et 816 du code général des impôts organisent un régime de faveur qui permet de neutraliser la charge fiscale susceptible de peser sur les entreprises concernées.

*a) Un champ d'application assez large*

Réservé aux personnes morales passibles de l'impôt sur les sociétés, le régime de faveur peut - en principe - s'appliquer quelle que soit la nationalité des entreprises en cause. Néanmoins, si l'opération se traduit par l'absorption d'une société française par une personne morale étrangère, un agrément administratif devient nécessaire.

De même, et si l'opération symétrique est réalisable sans contrainte particulière, il va de soi que l'impact du régime français se trouve fortement atténué si la législation du pays d'accueil de la société absorbée assimile cette fusion à une dissolution d'entreprise.

Sous réserve de ces observations, le bénéfice du régime spécial est subordonné au respect de deux conditions :

- les apports doivent impérativement être rémunérés par des parts sociales ou des actions,
- l'apport des éléments de l'actif immobilisé fait apparaître une plus-value nette globale.

*b) Une atténuation très sensible des conséquences au regard de l'impôt sur les sociétés*

Lorsqu'il peut être appliqué, le régime de faveur entraîne deux séries de conséquences.

• Pour la société absorbée, l'impôt n'est pas exigible sur :

- les plus-values nettes afférentes aux éléments de l'actif immobilisé (1),
- les provisions qui ne deviennent pas sans objet.

1. La société absorbée peut renoncer à cette possibilité pour les plus-values afférentes aux éléments amortissables, et opter pour une imposition immédiate au taux de 19 %.

De ce fait, l'imposition ne porte que sur le bénéfice d'exploitation et sur les provisions devenues sans objet.

En revanche, et sauf agrément ministériel, les déficits reportables non encore imputés par la société absorbée ne peuvent être transmis à l'entreprise issue de la fusion.

• En contrepartie, la société absorbante doit reprendre les provisions précédemment citées, mais surtout réintégrer dans ses bénéfices imposables - et sur une période maximale de cinq ans - les plus-values constatées sur les éléments amortissables qu'elle a reçus. Ces biens peuvent alors être immobilisés - et amortis - pour leur valeur d'apport.

En revanche, les plus-values sur les éléments non amortissables demeurent placées sous un régime "suspensif", jusqu'à la cession effective des actifs considérés (1).

La fusion emporte cependant une conséquence quelque peu surprenante pour la société absorbante. En effet, les amortissements régulièrement différés en période déficitaire, et qui en principe sont indéfiniment reportables, se trouvent immédiatement transformés en simples déficits reportables sur cinq ans, sauf agrément préalable de l'administration.

Certes, cette autorisation est souvent accordée. Toutefois, on peut s'interroger sur l'opportunité d'une telle procédure dont la justification économique n'apparaît pas clairement et qui introduit un élément d'incertitude important pour les sociétés concernées.

c) *Un droit d'enregistrement atténué, mais qui soulève quelques problèmes d'application*

Par définition, la société absorbante bénéficie d'un apport égal à l'actif net de la société absorbée. Les droits d'enregistrement, normalement exigibles dans ce type de situation, devraient donc s'élever à :

1 % sur les apports purs et simples, ce taux étant toutefois porté à 11,40 % (tarif des droits de mutation) pour certains biens tels les immeubles, le fonds de commerce ou le droit au bail,  
- les tarifs retenus en matière de droit de mutation pour les apports à titre onéreux, c'est-à-dire pour les biens grevés d'un passif repris par la société absorbante.

De ce fait, et au regard des règles habituelles, la fusion devrait donc entraîner l'exigibilité de droits d'enregistrement particulièrement élevés et variables selon la nature des biens transmis par la société absorbée.

1. La société absorbante devra alors calculer la plus-value à partir de la valeur de ses biens au bilan de la société absorbée, et non par rapport à leur valeur d'apport.

Pour que cette charge fiscale ne prenne pas un caractère dissuasif, l'article 816 du code général des impôts prévoit donc également un régime de faveur applicable en cas de fusion. En effet, dans cette situation, la société absorbante n'est redevable que d'un droit de 1,20 %, calculé sur le "boni de fusion", c'est-à-dire la différence entre l'actif net de la société absorbée et le montant de son capital social (cf. exemple ci-après).

**Mécanisme financier de la fusion et calcul du droit d'apport de 1,20 %**

La société B absorbe la société A

	Société A	Société B
Capital social (valeur nominale)	200.000 (soit 2.000 actions de 100)	400.000 (soit 4.000 actions de 100)
Actif net de la société *	1.000.000	4.000.000
Valeur nette de l'action	500	1.000

\*Différent de la valeur comptable du fait de la prise en compte des plus ou moins-values latentes sur les éléments de l'actif immobilisé.

L'échange des titres aura donc lieu sur la base d'une action B pour 2 actions A.

Pour réaliser la fusion, la société B devra donc émettre 1.000 actions supplémentaires.

Pour les deux sociétés, le schéma sera le suivant :

Société B	Augmentation nominale de capital (soit 100 x 1.000)	100.000
	Prime de fusion	900.000
	Actif net reçu	1.000.000
Société A	Actif net apporté	1.000.000
	Capital nominal	200.000
	Boni de fusion	800.000

Le droit d'apport de 1,20 % sera calculé sur cette dernière base, soit 800.000.



Or, certains interlocuteurs du groupe d'étude ont fait remarquer que ce mode de calcul soulevait quelques difficultés d'application car la valeur d'apport des actifs est susceptible d'être remise en cause. Une solution alternative pourrait alors consister à asseoir le droit de 1,20 % sur la différence entre l'augmentation de capital de la société absorbante (y compris la prime de fusion) et le montant du capital de la société absorbée.

## 2. Les apports partiels d'actifs

L'apport partiel d'actifs est une opération par laquelle une société apporte à une autre personne morale d'importantes immobilisations précédemment inscrites dans son bilan, avec ou sans prise en charge du passif. En contrepartie, la société apporteuse reçoit des droits sociaux représentant une participation au capital de l'entreprise bénéficiant de l'apport.

En principe, la société apporteuse devrait supporter une imposition au titre des plus-values professionnelles. Le coût fiscal est donc directement proportionnel à l'ampleur, et la valeur, des actifs transmis.

Pour que des opérations importantes puissent être fiscalement réalisables, l'article 210 B du code général des impôts prévoit que le régime spécial des fusions est, sous certaines conditions, applicable aux apports partiels d'actifs.

En principe, pour bénéficier de cette disposition, il est nécessaire d'obtenir un agrément ministériel. Toutefois, celui-ci n'est pas exigé si deux conditions se trouvent réunies :

- l'apport porte sur une branche complète d'activité, c'est-à-dire un ensemble d'éléments constituant, au point de vue technique, une exploitation autonome, et donc capable de fonctionner par ses propres moyens dans des conditions normales,

- la société apporteuse s'engage, dans l'acte constatant l'apport :

- à conserver les titres reçus en contrepartie durant une période de cinq ans,
- à calculer ultérieurement les plus-values de cession de ces mêmes titres par référence à la valeur que les biens apportés avaient du point de vue fiscal dans ses propres écritures.

**La société apporteuse bénéficie alors des avantages prévus en cas de fusion pour la société absorbée, tandis que la société bénéficiaire de l'apport doit s'engager à respecter des obligations identiques à celles prévues pour la société absorbante.**

En outre, le droit de 1,20 % est, en pratique, rarement exigible et seul subsiste un droit fixe, actuellement égal à 1.220 francs.

Dans l'ensemble, le régime spécial des apports partiels d'actifs est assez opérationnel et constitue un outil précieux pour faciliter les restructurations d'entreprises. Néanmoins, certains interlocuteurs du groupe d'étude ont estimé que la définition des "branches complètes d'activité" était trop restrictive et que l'obligation de conserver les titres durant un délai de cinq ans introduisait une rigidité particulière. Il serait donc souhaitable de poursuivre la réflexion sur ce point afin d'évaluer les conséquences de telles adaptations.

### **3. Des opérations difficilement réalisables : les scissions**

La scission est l'opération par laquelle une société fait apport de **tout son patrimoine** à deux ou plusieurs autres personnes morales passibles de l'I.S. moyennant l'attribution de droits sociaux, puis disparaît.

#### *a) Un régime privilégié soumis à agrément*

D'un point de vue fiscal, il convient de distinguer deux situations :

- si la scission a obtenu un agrément ministériel, elle bénéficie alors du régime spécial des fusions,
- en revanche, si la scission n'a pas obtenu un agrément ministériel, l'opération est alors assimilée à une dissolution de société, suivie d'un apport à une autre personne morale. Le bénéfice d'exploitation, les bénéfices différés (provisions en particulier) et les plus-values latentes deviennent donc immédiatement taxables, tandis que le "boni de liquidation" est réputé distribué aux actionnaires.

**Or, toutes les personnes auditionnées par le groupe de travail ont relevé que l'agrément était rarement accordé, et donc que l'opération de scission était en général impraticable dans les conditions de droit commun, compte tenu de son coût fiscal.**

*b) Une adaptation qui s'impose*

D'un point de vue économique, la scission offre pourtant plusieurs avantages.

En particulier, pour les groupes de sociétés, elle permet de concentrer les moyens consacrés à chaque type d'activité dans des structures spécifiques. Certes, un résultat similaire, sinon identique, peut éventuellement être atteint par le biais d'apport partiel d'actifs suivi de la cession des titres reçus en contrepartie. Néanmoins, une telle démarche est beaucoup plus lourde et n'est pas à l'abri d'une requalification par l'administration dans le cadre de la procédure des "abus de droit".

De même, la scission constitue un moyen pour restructurer une entreprise préalablement à sa transmission. Certes, et dans ce type de situation, un arrêté en date du 8 décembre 1980 précise que l'agrément administratif peut être obtenu si trois conditions sont réunies :

- la société scindée comprend au moins deux branches d'activités,
- la scission s'opère par apport à des sociétés nouvelles,
- les titres reçus en échange doivent être transmis, à titre gratuit, dans les deux ans suivant la scission.

Or, cette dernière contrainte s'avère très restrictive puisqu'elle interdit en fait toute transmission par cession.

**Dans ces conditions, une adaptation du régime applicable en cas de scission paraît nécessaire et pourrait prendre la forme d'une suppression de l'agrément aujourd'hui exigé pour bénéficier des dispositions fiscales favorables.**

***C. LA GLOBALISATION DES RESULTATS :  
LE REGIME DE L'INTEGRATION FISCALE***

D'un point de vue fiscal, l'organisation retenue par une entreprise n'est pas neutre.

Si elle décide de structurer ses différentes activités dans le cadre d'établissements n'ayant pas de personnalité juridique distincte, son résultat fiscal d'ensemble permet, de fait, une

compensation entre les pertes et les bénéfices dégagés par chaque établissement.

En revanche, et jusqu'à une époque récente, si l'entreprise choisissait de créer - ou d'acquérir - une filiale, juridiquement distincte, les résultats de chaque entité se trouvaient taxés séparément sans qu'il soit possible d'opérer une compensation globale.

Une telle situation conduisait donc à pénaliser fiscalement les entreprises disposant de nombreuses filiales, c'est-à-dire pour l'essentiel, les groupes de sociétés. Certes, la législation fiscale française comportait des régimes dérogatoires, généralement obtenus sur agrément. Toutefois, la plupart de nos partenaires étrangers (Allemagne, Etats-Unis, Grande-Bretagne) avaient su se doter de régimes fiscaux de groupe relativement performants et largement généralisés car accessibles sur simple option.

Mis en évidence par le Conseil national des impôts (1), ce handicap français a cependant été corrigé depuis lors. En effet, la loi de finances pour 1988 a permis d'introduire dans notre législation un dispositif d'intégration fiscale tout à fait comparable à ceux qui sont en vigueur à l'étranger.

Ce régime se présente certes sous la forme d'un réseau de règles relativement complexes et quelquefois contraignantes. Néanmoins, il répondait à l'évidence à un véritable besoin, comme en témoigne le succès qu'il a rencontré.

## 1. Des règles fiscales relativement complexes

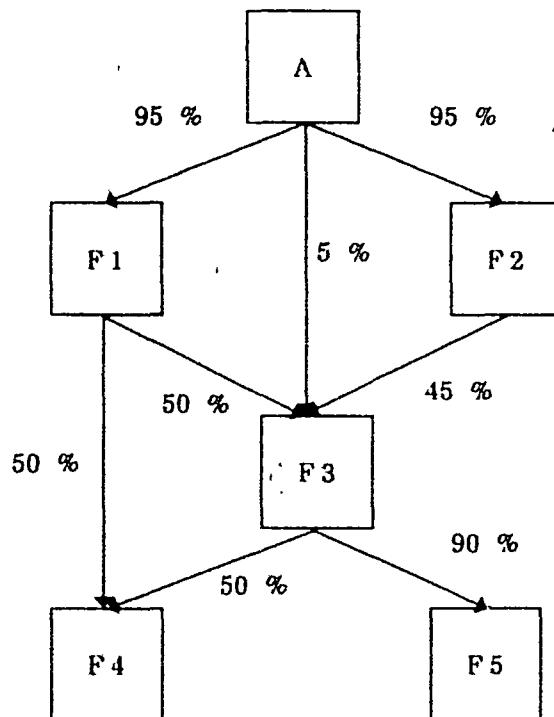
Défini par l'article 68 de la loi de finances pour 1988 et complété à deux reprises depuis cette date, le régime de l'intégration fiscale permet à une société mère de se constituer seule redevable de l'impôt sur les bénéfices dû par le groupe qu'elle contrôle. Accessible sur simple option des entreprises concernées, il s'organise, de manière schématique, autour de trois notions essentielles.

a) *Le périmètre d'intégration*

Composé exclusivement d'entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés, sans distinction selon leur forme juridique ou la nature de leur activité, le groupe est formé par :

- la société mère dont le capital n'est pas détenu, directement ou indirectement, à 95 % au moins par une autre société passible de l'I.S. (1) et
- les filiales dont elle détient 95 % au moins du capital, soit directement sous forme de participation, soit indirectement par l'intermédiaire d'autres entreprises elles-mêmes membres du groupe.

Le schéma suivant permet d'illustrer cet enchaînement :



Ainsi, et compte tenu de la définition précédente, les sociétés A, F1, F2, F3 et F4 peuvent constituer un groupe "fiscal", avec A comme société mère. En revanche, l'entreprise F5 ne figurera pas dans le périmètre d'intégration, dès lors que la participation que A détient, directement ou indirectement, dans son capital, est inférieure à 95 %.

1. Mais il peut être entièrement détenu par une société étrangère.

*b) Un résultat global*

Représentant le résultat du groupe, il se décompose en deux éléments :

- le **résultat passible de l'impôt sur les sociétés au taux normal**, et égal à la somme algébrique des résultats (bénéfice ou déficit) dégagés par les membres du groupe, sous réserve de correctifs ayant pour but :

- de neutraliser les plus-values strictement internes, celles-ci étant alors mises en sursis d'imposition,
- d'éviter une double taxation ou une double déduction de certaines opérations réalisées entre sociétés du groupe,
- d'empêcher la reprise, par l'ensemble du groupe, de déficits reportables provenant de périodes antérieures à l'entrée des sociétés dans le périmètre d'intégration ;

- la **plus ou moins value à long terme nette d'ensemble**, égale à la somme algébrique des plus ou moins values à long terme dégagées par les sociétés du groupe au cours de l'exercice considéré.

*c) Une certaine stabilité des structures*

Afin d'assurer une certaine stabilité au groupe mais aussi pour éviter qu'une société déficitaire entre provisoirement dans le périmètre d'intégration en vue de réduire le résultat d'ensemble, il est prévu que les entreprises doivent rester au moins cinq ans dans le groupe. Une sortie anticipée reste possible, mais peut donner lieu à une pénalisation fiscale dissuasive.

Or, et toujours pour éviter des opérations ayant un but fiscal, le dispositif initial prévoyait en outre que toute société du groupe fusionnant avec une autre entreprise ou participant à un apport partiel d'actif se trouvait immédiatement exclue du périmètre d'intégration.

Une telle règle, particulièrement rigoureuse, rendait impossible toute restructuration interne au groupe au moins durant les cinq premières années. Pour éviter une telle conséquence, le dispositif initial a donc été assoupli par l'article 23 de la loi de finances pour 1990.

Désormais, les fusions ou opérations d'apport d'actif entre sociétés du même groupe n'emportent plus de conséquences particulières, sous réserve que les entreprises concernées demeurent dans le périmètre d'intégration.

## 2. Un succès immédiat

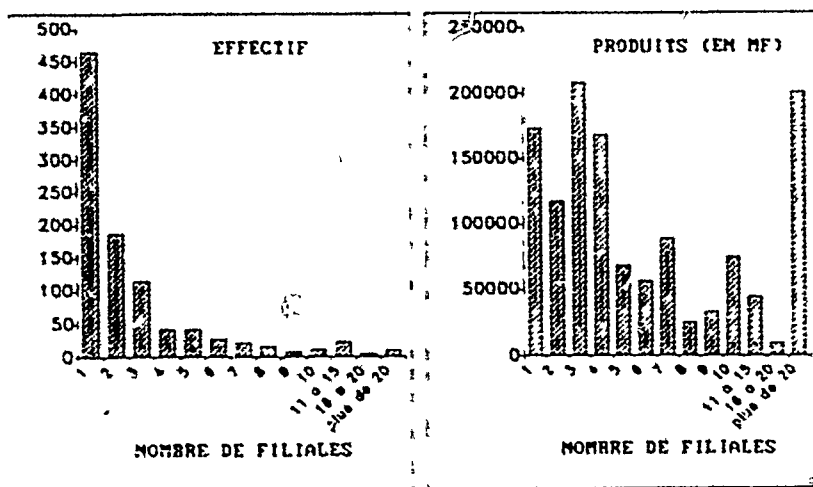
Mis en place dès 1988, le régime de l'intégration fiscale a connu un succès immédiat, malgré sa relative complexité. A la fin de cette même année, 3.744 entreprises, dont 1.015 sociétés mères et 2.729 filiales avaient opté pour le nouveau dispositif tandis que 2.724 options supplémentaires étaient enregistrées en 1989 (1).

L'exploitation des données de 1988 fournit en outre quelques indications sur cette "population" d'entreprises.

En ce qui concerne les sociétés elles-mêmes, il ressort que les activités les plus concernées relèvent des services marchands et du commerce, les sociétés étant, de surcroît, largement concentrées dans la région Ile-de-France (44 %). Le total des produits, c'est-à-dire la somme du chiffre d'affaires et des produits financiers, est inférieur à 7,5 millions de francs pour 27,5 % des mères et 30 % des filiales. Symétriquement, seuls 14 % des sociétés mères et 5 % des filiales présentent un total des produits excédant 500 millions de francs.

S'agissant des groupes, le plus étendu d'entre eux comporte 61 filiales. Toutefois, l'immense majorité (66,6 %) ne comporte pas plus de deux filiales. Les 22 entités les plus importantes représentent 2 % de la "population" totale mais dégagent 58 % de la masse des produits.

Ventilation des groupes en fonction du nombre de filiales



1. Ministère de l'Economie, des Finances et du Budget - Notes bleues n° 441 - 19 au 25 juin 1989.

### 3. Un dispositif comparable aux régimes européens

Une comparaison entre les différents régimes de groupes existant dans les pays de la Communauté présente, à l'évidence, les mêmes difficultés qu'une confrontation des règles d'assiette de l'impôt sur les sociétés. Son interprétation appelle donc la même prudence.

Sous réserve de cette remarque, le tableau suivant résume les principales caractéristiques des régimes de groupe applicables à l'étranger, étant précisé qu'il n'existe pas de dispositif de ce type en Belgique et en Italie.

Les régimes de groupe dans la C.E.E.


	DANEMARK	ESPAGNE	FRANCE	RFA	PAYS-BAS	ROYAUME UNI
Régime			d'intégration	Organschaft	Unité fiscale	Group Relief
Seuil de participation requis	100%	30%	95%	50%	99%	75%
Admission au régime	option	agrément	option	option	option	option
Mois couverts	IS	IS PV cessions d'actifs intra-Groupe	IS	IS Gewerbesteuer TVA transactions intra-Groupe	IS PV cessions d'actifs intra-Groupe	IS PV cessions d'actifs intra-Groupe ACT
Technique de localisation	intégration	intégration	intégration	intégration	intégration	proportionnelle
Admissions sociétés non résidentes	oui	oui	sous régimes spécifiques	non	non	si effectivement contrôlée depuis Royaume-Uni
Resonctions éventuelles	option irrévocable	--	option pour 5 ans	accord de domination à signer entre sociétés	--	--

Source : Rapport David

De manière schématique, trois éléments ressortent de cette comparaison.

- Le taux de participation exigé de la société mère est très élevé, sauf au Royaume-Uni et en R.F.A. Toutefois, ces deux régimes spécifiques s'accompagnent alors de contraintes particulières : l'Organschaft allemand suppose un "accord de domination" permettant d'assurer notamment la protection des actionnaires minoritaires, tandis que dans le Group Relief britannique, la consolidation des résultats -ou plus exactement des charges- n'est pas intégrale, mais s'effectue de manière proportionnelle, c'est-à-dire au prorata des droits détenus par la société mère dans le capital de ses filiales.



 - Dans leur grande majorité, ces régimes sont accessibles sur simple option des sociétés concernées et, à l'exception du Group Relief britannique, s'appuient sur le principe de l'intégration, c'est-à-dire de la reprise intégrale des résultats dégagés par les filiales.

- Enfin, seul l'Organschaft allemand prévoit une neutralisation de la T.V.A. grevant les transactions internes au groupe.

Dans cet ensemble, le régime français occupe une position moyenne. Les personnes auditionnées par le Groupe d'Etude ont d'ailleurs confirmé cette appréciation globale, tout en regrettant l'effet restrictif de la mesure introduite par l'article 13 de la loi de finances rectificative pour 1988 et destinée à lutter contre certains montages juridiques abusifs.

En outre, plusieurs interlocuteurs du Groupe d'Etude ont souligné l'intérêt qu'il y aurait à compléter ce régime d'intégration par un dispositif de neutralisation de la T.V.A. dans les relations entre sociétés figurant dans un même périmètre d'intégration.

Dans l'ensemble, la législation fiscale française comprend donc une série de régimes spécifiques qui permettent effectivement de faciliter la restructuration des groupes d'entreprises ou la circulation des flux financiers entre sociétés apparentées. Récemment enrichi de deux dispositifs majeurs, cet ensemble est tout à fait comparable à ce qui existe à l'étranger, et même sur quelques points apparaît comme plus favorable. Néanmoins, certaines règles laissent subsister des points de blocage d'ampleur inégale et appelleraient à l'évidence des aménagements ou des assouplissements.

## II. UNE COOPERATION INTERNATIONALE SOUVENT DIFFICILE

Pour créer une véritable dynamique économique, l'ouverture du Grand Marché européen des consommateurs doit, à l'évidence, s'accompagner de la constitution d'un appareil industriel ayant lui-même une dimension communautaire.

Dans des conditions de concurrence destinée à devenir de plus en plus aiguë, il est en effet nécessaire qu'émergent de véritables groupes européens de tailles diverses, mais capables de répondre à

une demande plus intense et de résister à la pression des concurrents extérieurs, américains ou japonais notamment.

Dans cette optique, il paraît donc hautement souhaitable que le rapprochement entre sociétés de nationalités différentes se trouve facilité, ou en tout cas, ne soulève pas des obstacles juridiques ou fiscaux qui pourraient apparaître comme difficilement surmontables.

Or, force est de constater qu'un tel objectif est loin d'être atteint. Si toutes les législations nationales comportent des dispositions tendant à neutraliser le coût fiscal des restructurations, elles trouvent souvent leur plein effet pour les opérations concernant exclusivement des sociétés résidentes. La dimension européenne n'a pas encore été intégrée et les rapprochements avec des entreprises de nationalités différentes butent souvent sur de véritables "frontières" fiscales.

#### *A. DE VERITABLES FRONTIERES FISCALES*

Dans l'optique du grand marché et sans aller jusqu'à préconiser une véritable harmonisation des fiscalités nationales, il paraît cependant indispensable que les relations entre une entreprise résidente et une société d'un autre pays membre bénéficient d'un traitement fiscal similaire à celui qui est applicable lorsque les deux entreprises ont la même nationalité.

**Or, tel n'est pas le cas, et en l'état actuel des diverses législations, il existe des doubles impositions ou des taxations exclusivement dues au fait que les entreprises ne résident pas dans le même Etat.**

Déjà évoqués par le rapport "David" (1), ces divers obstacles ont d'ailleurs été à nouveau mis en évidence dans les conclusions (2) d'un groupe de travail constitué à l'initiative du Conseil National du Patronat Français, et présidé par M. de Fréminet, directeur des affaires fiscales de la banque Paribas.

En fait, trois principaux phénomènes sont à l'origine de ces frontières fiscales.

1. Voir référence p. 29

2. Rapport du groupe de travail. Regroupement et coopération des entreprises européennes. C.N.P.F. - Juin 1989.

## **1. L'absence de dispositif atténuant l'impact fiscal des rapprochements entre sociétés de nationalités différentes**

Où a vu que le rapprochement entre deux entreprises se traduit généralement par une fusion, un apport d'actif ou une prise de participation.

Pour que de telles opérations puissent effectivement se réaliser, tous les Etats européens ont retenu un régime fiscal privilégié, mais dont le champ d'application est souvent limité aux entreprises résidentes.

En effet si quelques pays (Belgique, Danemark, France, Pays-Bas) admettent que le régime de faveur puisse s'appliquer quand la société absorbée (ou apporteuse) est étrangère, en revanche, seuls les Pays-Bas et la France (sous réserve d'agrément) accordent cet avantage dans le cas inverse.

Tous les autres pays considèrent suivant les situations, que l'entreprise résidente est dissoute ou qu'elle cède un actif et imposent cette opération dans les conditions de droit commun.

De ce fait, la fusion ou l'apport d'actif entre les sociétés de ces pays s'avère pratiquement impossible, sauf à supporter un coût fiscal particulièrement élevé.

## **2. Des produits financiers soumis à une imposition spécifique**

Pour l'essentiel, trois principales catégories de flux financier circulent entre des sociétés apparentées ou intégrées au même groupe : les redevances, les intérêts et les dividendes. S'ils donnent tous lieu à une imposition spécifique lors du passage d'une frontière, l'ampleur du problème est cependant différente selon la nature du produit.

### *a) Les intérêts et redevances*

Au plan interne, les flux de ce type ne sont pas soumis à une législation spécifique : la somme perçue par la société créancière est donc rigoureusement identique à celle décaissée par l'entreprise débitrice.

En revanche, si la redevance ou les intérêts doivent être versés à une société non résidente, il devient alors nécessaire d'acquitter **une retenue à la source**. En vigueur dans tous les pays de la C.E.E., cette règle connaît cependant des modalités d'application très variées. Les taux sont en effet fixés par les conventions bilatérales liant les Etats, et s'avèrent souvent différents selon la nature du produit et la nationalité du bénéficiaire.

En pratique, ils s'étagent de 0 % (Pays-Bas) à 15 %, mais peuvent atteindre des niveaux beaucoup plus élevés lorsque les intérêts ou redevances sont versés à des sociétés résidentes dans un pays n'ayant pas signé de convention avec l'Etat du débiteur.

Certes, le créancier bénéficie, en contrepartie, d'un crédit d'impôt d'égal montant qui n'est pas remboursable, mais susceptible de s'imputer sur l'impôt sur les sociétés dont le créancier est, lui-même, redevable. Toutefois, ce mécanisme comporte deux conséquences :

- il est à l'origine d'une double imposition si le créancier est dans l'impossibilité d'utiliser la totalité de son crédit d'impôt (en cas d'exercice déficitaire par exemple) ;
- il génère une charge de trésorerie non négligeable, du fait du décalage temporel entre la perception de la retenue à la source et l'imputation du crédit d'impôt.

#### *b) Les dividendes*

En ce domaine, les distorsions créées par la frontière fiscale sont encore plus intenses.

En effet, lorsqu'une société verse un dividende à un actionnaire résident, celui-ci reçoit en outre un avoir fiscal destiné à atténuer un phénomène de double imposition déjà évoqué (cf. p....). Toutefois, cette créance sur le Trésor n'est pas remboursable à une personne morale passible de l'impôt sur les sociétés. Elle ne peut donc que s'imputer sur l'impôt dû par cette entreprise.

Si, par contre, le dividende est versé à une société étrangère :

- il convient, normalement, d'acquitter **une retenue à la source**, dont le taux va de 0 % (Irlande pour tous les pays) à 53 % (Grèce), la moyenne se situant toutefois aux alentours de 10 à 15 %. Celle-ci repose sur un mécanisme identique et appelle les mêmes remarques que celles perçues sur les intérêts et redevances ;

- en outre, l'actionnaire étranger n'a en principe pas droit à l'avoir fiscal. Aussi, et dès lors que le dividende est soumis à l'impôt entre ses mains, il supporte une double imposition manifeste.

La rigueur de cette dernière règle est certes atténuée par deux types de dispositions qui conduisent toutefois, elles aussi, à créer d'autres séries de distorsions.

- Certains pays ayant un régime fiscal du type "mère-fille" admettent que les dividendes étrangers en bénéficient. Tel est notamment le cas de la France. Toutefois, dans cette situation, le crédit d'impôt n'est pas imputable (1) et ne peut qu'être transféré en cas de redistribution, par la société mère, du produit correspondant.

- Le transfert de l'avoir fiscal à certaines catégories de non résidents peut être prévu par la convention fiscale signée entre les deux Etats (cas de la France avec l'Allemagne et le Royaume-Uni notamment). Ce dispositif est d'ailleurs souvent réservé à des sociétés ne pouvant pas bénéficier du régime mère-fille, faute d'un taux de participation suffisant. Mais, dans cette situation, l'avoir fiscal est alors versé au non résident sous forme d'argent. Il devient alors passible de la retenue à la source mais donne à la société étrangère un avantage qui n'est pas accordé aux entreprises résidentes (2).

### 3. Une compensation des résultats rarement possible

Dans son organisation, un groupe de sociétés a tendance à optimiser la répartition des moyens de production entre les différentes structures juridiques qui le composent. Pour éviter que cette approche économique ne se heurte à des considérations d'ordre fiscal, les principaux pays industriels ont mis en place des régimes d'intégration qui, au plan national, permettent d'opérer une consolidation des résultats -bénéficiaires ou déficitaires- dégagés par chaque société membre du groupe.

Or, et bien que les groupes transeuropéens connaissent des exigences économiques identiques à celles des groupes nationaux, rares sont les législations nationales qui autorisent l'imputation des pertes supportées par les filiales étrangères. Encore faut-il préciser que ces dispositifs, quand ils existent, sont soumis à de fortes contraintes.

1. Puisque, par définition, le dividende n'est pas imposé entre les mains de la société mère.

2. On rappelle en effet que celles-ci ne peuvent qu'imputer l'avoir fiscal sur leur propre cotisation d'impôt, du moins en France.

Ainsi :

- au Danemark, un tel régime relève du droit commun, mais la société mère doit détenir 100 % du capital de sa filiale étrangère. L'assiette fiscale de l'ensemble du groupe est alors reconstituée selon les normes danoises et l'impôt payé à l'étranger peut alors s'imputer sur celui qui aurait été dû par l'ensemble du groupe au Danemark.

- En France, le régime dit du "bénéfice consolidé" n'est accordé que sur agrément. Seuls, neuf groupes l'ont obtenu, l'accord précisant alors les modalités d'application spécifique à chaque cas particulier. Dans l'ensemble, le bénéfice fiscal des filiales est recalculé selon les normes françaises et l'impôt versé à l'étranger peut, sous certaines limites, s'imputer sur celui dû par le groupe sur la base de son résultat consolidé.

- Enfin, les régimes allemand (Organschaft) et britannique (Group Relief) admettent également l'intégration de filiales étrangères répondant à des conditions très strictes.

Certes, la prise en compte des pertes supportées par les filiales étrangères s'opère quelquefois par des voies indirectes, telles des provisions pour dépréciation de titres de participations. Toutefois, le recours à ces techniques suppose qu'une série de conditions économiques et juridiques se trouve réunie.

Cette réticence des divers Etats se comprend aisément. Un régime transnational revient en effet à autoriser l'imputation, dans le pays de résidence de la société mère, d'impôts acquittés à l'étranger. Néanmoins, à la veille du Grand Marché, il paraît désormais nécessaire de progresser dans cette voie, tout en respectant les intérêts légitimes des différents Etats-membres.

Les obstacles fiscaux précédemment mis en évidence ne sont pas insurmontables et il existe déjà -depuis longtemps- des groupes d'entreprises à vocation internationale. Toutefois, certains ont été conduits à retenir des schémas d'organisation très complexes afin de minimiser l'impact des frontières fiscales, ce qui entraîne des conséquences pas toujours favorables aux Etats de résidence des principales entreprises concernées.

## **B. DES SOLUTIONS QUI SUPPOSENT UN ACCORD COMMUNAUTAIRE**

La disparition des "frontières fiscales", limitant les possibilités de coopération et de rapprochement entre les entreprises des divers Etats-membres, reste un préalable indispensable pour permettre l'émergence de véritables producteurs de taille "européenne" et donc à la dimension du futur Grand Marché de 1992.

Toutefois, pour aboutir, cette démarche ne peut être que générale, c'est-à-dire acceptée par l'ensemble des douze Etats-membres. En effet, un Etat qui, de manière isolée, adapterait sa législation, offrirait aux entreprises étrangères des opportunités fiscales que ses propres sociétés se verraient refuser à l'étranger.

En revanche, il ne paraît pas indispensable que cette approche demeure globale et tout accord, même ponctuel, susceptible de recevoir l'adhésion unanime des Etats-membres, devrait pouvoir être concrétisé rapidement.

Or, si depuis longtemps, la Commission Européenne tente de faire disparaître les obstacles fiscaux précédemment mis en évidence, ses premiers efforts n'ont abouti qu'à une date très récente.

### **1. Des projets très anciens**

Dès 1969, la Commission Européenne a souhaité s'attaquer au problème des doubles impositions dans les relations entre sociétés des différents Etats-membres. Quatre propositions de directives ont donc été élaborées mais, avant le mois de juin 1990, aucune d'entre elles n'avait pu être adoptée, faute d'un accord unanime des pays concernés.

#### *a) La proposition de directive sur les fusions*

Présenté au Conseil dès janvier 1969, ce projet propose de neutraliser les conséquences fiscales des fusions, scissions ou apports partiels d'actif, ainsi que ceux de certains échanges d'actions effectués entre sociétés membres d'Etats différents.

Sur le fond, et pour faciliter ce type d'opérations, il prévoit donc quatre grandes dispositions, à savoir :

- une absence de droit d'apport,
- le report des plus-values,
- la reprise des pertes dans la mesure où le régime interne l'autorise,
- la reprise des provisions.

Dans ce contexte, la société absorbée deviendrait alors un établissement stable de la société absorbante. Toutefois, le régime de faveur resterait subordonné au respect de deux conditions : les actifs de la société absorbée ne devraient pas quitter le territoire national, ce nouvel établissement stable les reprenant alors pour leur valeur bilantielle.

Apportant une réponse pleinement satisfaisante au problème des fusions entre sociétés d'Etats-membres différents, cette proposition butait cependant sur un problème de nature plus sociale.

En effet, la République Fédérale d'Allemagne souhaitait avoir la possibilité de ne pas appliquer la directive lorsque l'opération en cause avait pour effet de diminuer la représentation des travailleurs dans l'entreprise allemande concernée.

#### *b) La proposition relative au régime mère-filiales*

Déposée également en 1969, cette proposition a pour objet d'instituer un régime commun applicable aux sociétés mères et filiales des différents Etats-membres, sous réserve que la société mère détienne 25 % du capital de ses filiales.

Comportant un dispositif technique assez proche du système français, ce projet propose également de supprimer les retenues à la source exigibles sur les dividendes que versent les filiales à leurs sociétés mères résidant dans la C.E.E.

Or, le problème essentiel qui, jusqu'à présent, subsistait était celui du maintien unilatéral de la retenue à la source demandé par l'Allemagne.



*c) La directive relative à la procédure arbitrale*

Publié en 1976, ce document prévoit un dispositif ayant pour but d'éliminer les doubles impositions dans le cas de corrections des bénéficiaires entre entreprises associées (à la suite d'un contrôle fiscal par exemple).

A cet effet, et par le biais d'une convention multilatérale, il envisage la création d'une procédure d'arbitrage permettant de résoudre les problèmes de ce type qui n'auraient pas trouvé de solution dans le cadre d'une procédure amiable entre les Etats-membres concernés.

Or, là encore, plusieurs questions importantes n'avaient, jusqu'à présent, pas pu être réglées. En particulier, la France souhaitait :

- que les cas de fraude exclus de l'arbitrage soient précisés,
- que le problème des activités en mer du Nord puisse être résolu, compte tenu de l'importance de nos intérêts, notamment pétroliers, dans ce secteur.

Enfin, en 1975, la Commission Européenne a décidé de compléter ce dispositif par une proposition de directive visant à harmoniser les taux de l'impôt sur les sociétés. Toutefois, et compte tenu des nombreuses difficultés soulevées par les autres projets, la Commission vient d'annoncer le retrait de ce dernier texte et souhaite désormais retenir une nouvelle approche, certes moins globale, mais sans doute plus opérationnelle.

## **2. Vers une nouvelle approche**

Dans une communication en date du 18 avril 1990, la Commission Européenne a réaffirmé sa volonté de faire disparaître, d'ici à 1993, toute forme de double imposition dans les relations financières entre les sociétés d'Etats-membres différents.

Or, le 23 avril 1990 et à l'initiative de son Président, la Commission des finances du Sénat, s'est déplacée à Bruxelles au siège de la Commission des Communautés Européennes, afin de rencontrer plusieurs personnalités, dont Mme Christiane Scrivener, Commissaire Européen chargé de la fiscalité. Au cours de cette réunion, les membres du Groupe d'Etude -et en particulier votre

rapporteur- ont donc eu l'occasion d'interroger Mme Scrivener sur les moyens mis en oeuvre pour atteindre l'objectif qui venait d'être annoncé.

En fait, trois grandes orientations se dégagent :

- **L'approche sous forme d'harmonisation détaillée** qui sous-tendait la directive sur les taux d'impôts sur les sociétés et les projets concernant les règles d'assiette de ce même impôt est désormais remplacée par une démarche fondée sur le principe de "subsidiarité" qui, lui, s'appuie sur une coordination et un rapprochement des fiscalités des divers Etats-membres. A cet effet, la Commission Européenne a décidé de créer un comité de personnalités indépendantes, chargé d'analyser les éventuelles distorsions existant entre les différentes législations et de dégager des priorités. Dans un délai d'un an, ce comité devrait donc remettre un rapport que la Commission pourra utiliser pour formuler des propositions.

- **L'adoption de trois directives** portant respectivement sur le régime des fusions, les sociétés mères et filiales et la procédure arbitrale reste une priorité, ces textes étant essentiels pour réaliser, au plan communautaire, des progrès réels en matière de fiscalité des entreprises.

- Enfin, la Commission européenne envisage de déposer, dans un avenir proche, deux nouveaux projets de directives. L'une vise à supprimer les retenues à la source sur les intérêts et redevances à l'intérieur des groupes de sociétés, tandis que l'autre a un objectif encore plus ambitieux : autoriser les sociétés mères à tenir compte, dans leur propres résultats, des pertes supportées par leurs filiales étrangères. En fait, ce second projet apparaît comme l'amorce d'un véritable "régime de groupe" européen.

Or, force est de constater qu'une étape décisive a pu être franchie récemment. En effet, le 11 juin dernier, les Ministres des finances des Douze Etats membres sont parvenus à un accord politique sur les trois directives précédemment évoquées, la R.F.A. ayant, semble-t-il, obtenu de conserver, dans certaines situations et à titre transitoire, son système de retenue à la source sur les dividendes versés par des filiales allemandes à des sociétés mères étrangères.

**Sur le fond, le groupe d'étude partage l'analyse de la Commission européenne et estime indispensable de faire disparaître les phénomènes de double imposition qui, aujourd'hui, limitent les possibilités de coopération entre entreprises d'Etats membres différents. Il regrette que les difficultés techniques soulevées par les trois premiers projets de directive n'aient pu être résolues dans un délai raisonnable, mais il se félicite que les derniers obstacles aient pu enfin être levés. Il souhaiterait toutefois qu'à l'avenir, le Parlement soit tenu informé de l'état d'avancement des négociations.**

## CHAPITRE V

### LA TRANSMISSION D'ENTREPRISES

En matière de fiscalité des entreprises, la question de leur transmission est récurrente et revient régulièrement dans le débat, signe à la fois de l'importance du problème et de l'insuffisance des mesures, pourtant positives, prises jusqu'à présent.

Le caractère perpétuellement incomplet de la réforme de la transmission d'entreprise tient sans doute à la quasi-impossibilité d'envisager une solution globale du problème tant les implications de celle-ci sont grandes entre les différentes branches du droit.

C'est pourquoi le législateur et le gouvernement ont préféré une approche, certes moins intellectuellement satisfaisante mais sans doute plus réaliste, pragmatique, privilégiant après concertation des mesures ponctuelles.

La démarche de votre groupe d'étude, en auditionnant la quasi-totalité des intervenants sur ce sujet a voulu se situer dans ce cadre, sans toutefois exclure une recherche de l'harmonisation des règles concernant la reprise d'entreprise, leur transmission ou leur succession. De même, le groupe a privilégié les voies qui permettaient d'appliquer des règles identiques quelque soit l'intervenant à la reprise.

Le cadre de l'action législative, tel qu'il avait été défini par le Conseil économique et social et le Conseil des impôts avant la discussion de la loi 88-15 du 5 janvier 1988 relative au développement et à la transmission des entreprises, demeure valable.

- "sensibiliser les chefs d'entreprises à la nécessité impérieuse de préparer et d'organiser à l'avance leur succession par un effort d'information, mais aussi des mécanismes incitateurs,*
- réduire les risques propres à la phase de transmission en évitant que la succession obère la situation financière de l'entreprise et entraîne une rupture dans le plan d'investissement et de développement,*
- ouvrir le choix pour le chef d'entreprise entre de multiples possibilités, à côté de la succession classique, et définir une politique en faveur du repreneur, afin de développer le marché de l'entreprise,*
- abaisser le poids global du droit de mutation,*
- assurer la neutralité de la fiscalité à l'égard des procédures choisies et du statut juridique des entreprises."*

Votre groupe d'étude a repris ce cadre général qui correspond en tout point aux trois objectifs que doit s'assigner une fiscalité moderne de l'entreprise : **neutralité, allègement et équité.**

o

o o

Les paramètres qui agissent sur la transmission d'entreprises sont nombreux et compliquent singulièrement l'approche en s'adaptant à une réalité complexe.

Les distinctions les plus évidentes consistent cependant à isoler les **mutations à titre gratuit** (donation ou donation-partage ou transmission par voie de succession), des **mutations à titre onéreux** (cession ou apport partiel en société). Des mutations à titre gratuit, il faut rapprocher le **dispositif de rachat de l'entreprise par les salariés**, le RES, qui constitue un régime à part.

A l'intérieur de ces modalités juridiques, on est conduit à distinguer ce qui est transfert du fonds de commerce ou du fonds d'industrie, de ce qui est transfert de parts sociales ou actions.

Par ailleurs, la forme et la taille de l'entreprise vont influencer sur l'application de la règle, l'entreprise personnelle ne se voyant pas appliquer les mêmes règles fiscales que la société.

En tout état de cause, la fiscalité de la transmission touche à la fois celui qui transmet - qui va se voir appliquer les règles

relatives à l'imposition des plus-values qu'aura révélée la transmission- et celui qui reprend -qui va devoir acquitter les droits de mutation ou d'enregistrement-. L'assimilation de la transmission à la cessation d'activité va, sauf exception, entraîner l'imposition des bénéfices et la perception de la TVA.

Cette complexité du dispositif fiscal tient à l'assimilation faite par le droit entre la transmission et la cessation de l'activité de l'entreprise. Problème évidemment insoluble, car s'il est légitime que le transfert de propriété implique la taxation des biens, on ne peut se satisfaire que cette même taxation par son ampleur aboutisse à la disparition de l'activité. Logique fiscale et logique économique s'affrontent. Disons d'emblée que la neutralité fiscale serait à rechercher dans le fait de n'imposer que s'il y a liquidités de façon à reporter la taxation après les restructurations indispensables. Enfin, la prise en compte de la dimension économique et sociale de la transmission devrait aboutir à des allègements sensibles lorsque l'activité est poursuivie.

Un préalable doit auparavant être levé : la transmission de l'entreprise individuelle, même en dépit des réaménagements successivement apportés, suppose une réorganisation et une modification de sa structure économique et juridique. La préparation de la transmission revêt un caractère prioritaire.

## I. LA PREPARATION DE LA TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE

Sauf exception, la transmission de l'entreprise entraîne un transfert de charge de l'acquéreur vers l'entreprise. La plupart du temps, ce transfert se traduit par l'amputation des possibilités d'autofinancement et l'utilisation des bénéfices au remboursement des emprunts au détriment de la capacité d'investissement.

On admet généralement que la charge financière est couverte lorsque le bénéfice annuel de l'entreprise représente de l'ordre de 10 % du chiffre d'affaires, ce qui suppose un rendement rarement atteint. Ce rendement permet alors le remboursement des emprunts liés à la transmission mais laisse pendant les autres besoins de l'entreprise, grévant ainsi dangereusement sa capacité concurrentielle.

La transmission apparaît donc toujours du point de vue fiscal comme un traumatisme susceptible d'aboutir à la disparition de l'entreprise. C'est pourquoi la préparation de la transmission revêt

une importance particulière trop souvent négligée dans ses conséquences fiscales.

Cette transformation passe essentiellement par la mise en société de l'entreprise et le fait d'isoler, dans des structures juridiques différentes, les actifs (notamment immobiliers) et les activités diverses. L'examen des mécanismes existants montre que cette transformation est encore trop difficile et trop onéreuse.

### **A. LA MISE EN SOCIETE DE L'ENTREPRISE**

Cette opération n'offre réellement d'intérêt que pour une entreprise jeune, ce qui permet de souligner l'anticipation nécessaire au chef d'entreprise.

#### **1. Les raisons de la mise en société sont multiples**

Il s'agit à la fois de :

- préparer la transmission en évitant les inconvénients liés à l'indivision. La forme sociétale permet la poursuite de l'activité de l'entreprise même en cas de désaccord des actionnaires minoritaires (ce qui n'est pas le cas en matière d'indivision). Elle facilite par ailleurs une division du capital par attribution des parts sociales ou actions.
- elle permet de limiter la responsabilité du dirigeant à son apport et non plus à l'ensemble de ses biens propres.
- la société permet de faire entrer de nouveaux partenaires dans son capital sans problèmes. Le recours à des sociétés de capital-risque -voire même une introduction au second marché- supposent cette forme juridique.
- la raison tenant à la différence des taux appliqués à la cession à titre onéreux d'un fonds de commerce par rapport à la cession des parts sociales constatées par un écrit est devenue moins importante depuis la loi de finances pour 1990 dans laquelle le Parlement a adopté une disposition visant à réduire à la fois la fiscalité d'Etat et celle des taxes additionnelles et à faciliter transmission et transformation des entreprises.
- le fait pour le dirigeant d'être salarié de sa société lui permet de bénéficier des avantages fiscaux de tout salarié à l'exception notable du gérant minoritaire ou

égalitaire de SARL de famille ayant opté pour le régime fiscal des sociétés de personnes. Il est à noter que de ce point de vue, la forme de la société anonyme (SA) apparaît nettement plus favorable tant du point de vue fiscal que du point de vue de la sécurité sociale. Les dirigeants de la SA dépendant du régime général tandis que le gérant individuellement majoritaire ou faisant partie d'un collègue majoritaire dépendra du régime des travailleurs non salariés.

## **2. Les modalités de la création d'une société**

D'un point de vue juridique, cette opération se traduira par la création d'une SA ou d'une SARL qui recevra en apport le patrimoine de l'entreprise ; la nouvelle société ne recevant que le fonds de commerce ou d'industrie susceptible d'intéresser un repreneur éventuel, tandis que le patrimoine immobilier sera apporté à une structure juridique distincte (SCI). Cette structure permet à l'entrepreneur de conserver dans son patrimoine les biens immobiliers et de les louer à la société nouvellement créée, percevant ainsi des loyers.

En cas de transmission familiale, cette distinction permet d'indemniser les héritiers non repreneurs ; une pluralité d'immeubles pouvant même faire l'objet de création de sociétés spécifiques si le besoin s'en fait sentir.

De même, le développement d'une entreprise conduit souvent à une diversification en plusieurs métiers n'ayant pas de rapports évidents entre eux. La transmission de l'entreprise sera facilitée par l'existence de structures juridiques distinctes par activité.

## **3. Les conséquences fiscales de la mise en société**

D'une manière générale, le coût fiscal sera d'autant plus élevé que la mise en société est tardive et que l'apport est fait à une société soumise à l'impôt sur les sociétés (IS). Il faut distinguer les droits d'enregistrement, de la taxation des plus-values et de l'imposition des bénéficiaires.



a) *Les droits d'enregistrement*

- En matière d'apport pur et simple en nature, les droits d'enregistrement sont de 1 % du montant de l'apport à une société de personnes (article 8 du CGI) et de 11,40 % si la société est soumise à l'impôt sur les sociétés.
- Toutefois, il convient de signaler que le droit n'est que de 11,20 % si la société prend en charge le passif incombant à l'entrepreneur individuel lorsque ce passif grève un immeuble, un fonds de commerce, une clientèle ou un droit au bail notamment.
- En matière d'apports en numéraires, le droit perçu est de 1 % de ces apports.

b) *La taxation des plus-values*

L'application de la règle selon laquelle l'apport implique cessation d'activité entraîne la taxation des plus-values révélées à l'occasion de cet apport. Cette taxation porte sur tous les éléments, qu'ils soient apportés à la nouvelle structure ou distraits pour être réintégrés dans le patrimoine personnel. Cette taxation est immédiate.

Une exception existe cependant, prévue à l'article 151 octies du Code Général des Impôts qui permet un sursis d'imposition pour peu que "l'apport porte sur l'ensemble des éléments de l'actif immobilisé affectés à l'exercice d'une activité professionnelle".

Sous cette réserve, "l'imposition des plus-values afférentes aux immobilisations non amortissables fait l'objet d'un report (sur option simple de l'apporteur comme de la nouvelle entité constatée dans l'acte d'apport) jusqu'à la date de la cession à titre onéreux ou du rachat des droits sociaux reçus en rémunération de l'apport de l'entreprise ou jusqu'à la cession de ces immobilisations par la société si elle est antérieure".

Il ne s'agit toutefois que d'un report d'imposition. A un moment ou à un autre, les plus-values seront taxées selon le droit commun.

Cette taxation touche bien évidemment les actifs immobilisés comme les actifs immobiliers.

*c) L'imposition des bénéfices*

La cessation de l'activité entraîne l'imposition immédiate au titre de l'impôt sur le revenu des bénéfices réalisés au cours de l'exercice pendant lequel l'apport a eu lieu.

Toutefois, l'article 44 quater du CGI, qui prévoit l'exonération d'IR ou d'IS pour les entreprises nouvelles, s'applique, sous certaines conditions, à l'apport d'une ou plusieurs entreprises nouvelles à une société.

**B. L'APPLICATION CONCRETE ET SES INSUFFISANCES**

Les principales limitations de ce système sont évidentes et peuvent se résumer de la façon suivante : alors que la mise en société ne génère aucune liquidité, les participants à cette transformation vont être soumis à une avalanche de taxations la plupart du temps immédiates.

L'absence de délais donnés par l'administration fiscale est de nature à rendre impossible, car trop coûteuse, la préparation de la transmission par voie de transformation de l'entreprise individuelle en société.

Certes, le régime spécial prévu aux articles 151 octiès et 809-I bis du CGI offre une avancée importante permettant d'assimiler l'apport à un changement de structures et à une cessation/reconstitution de société entraînant les conséquences irrémédiables que l'on a décrites. Cette première avancée reconnaissant la permanence de l'activité de la société doit être poursuivie.

Les conditions mises à l'application de l'article 151 octiès du CGI sont, à l'évidence, trop restrictives en limitant le report d'imposition à la condition expresse que l'apport porte sur l'ensemble des éléments de l'actif immobilisé à l'exercice de la profession.

La principale limitation tient à ce que ce régime ne peut être étendu à l'actif immobilier retiré du bilan mais non apporté à la société recevant l'actif commercial immobilisé. Devant l'interprétation restrictive de l'administration fiscale, c'est le régime normal des plus-values qui s'impose. Le fait de pouvoir différer puis fractionner le paiement des droits tel qu'il est organisé dans le décret de 1985 n'offre pas de réponse satisfaisante (une analyse plus détaillée du décret de 1985 est effectuée page 132).

Or, c'est bien l'importance des plus-values immobilières qui est le principal frein à la transformation en société de l'entreprise individuelle, surtout pour les plus petites d'entre elles. Sans ce préalable qui permettrait d'appliquer la règle générale que s'est fixé votre groupe d'études de ne taxer que lors de l'apparition de liquidités, cette transformation semble interdite pour de nombreuses petites et moyennes entreprises.

**C'est pourquoi votre groupe d'étude s'est interrogé sur la possibilité de modifier l'article 151 octies du CGI de manière à inclure dans son champ d'application l'actif immobilier non apporté à la société bénéficiaire de l'actif commercial immobilisé lorsque celui-ci est donné à bail.**

De la même façon, il ne faut pas que l'apport de cet actif immobilier soit analysé, au cas d'apport à une Société Civile Immobilière constituée au sein de la famille, comme une mutation à titre onéreux, mettant ainsi fin au régime spécial du sursis d'imposition.

L'imposition des plus-values ne serait bien évidemment que reportée au moment de la cession à titre onéreux du bien ou des parts de la SCI constituée.

En l'absence de cette mesure, l'entrepreneur est contraint d'opter pour un apport partiel de l'actif immobilier à la société commerciale, qui risque de rendre la transmission problématique.

Une fois réglée la question de la transformation de l'entreprise en société, se pose celle du transfert des droits sociaux. Celui-ci débouche en effet sur le problème du pouvoir dans l'entreprise. Pour ce faire, le mécanisme de la donation-partage avec réserve d'usufruit semble apporter des éléments de réponses pourtant remis en cause par la législation et la pratique de l'administration fiscale.

### ***C. LA DONATION-PARTAGE AVEC RESERVE D'USUFRUIT***

Par rapport à la donation simple, la donation-partage avec réserve d'usufruit offre l'incomparable avantage de figer la valeur des biens au jour de la donation et non au moment du partage.

Ce régime bénéficiait, avant la loi de finances pour 1980 et la loi de finances rectificative du 3 août 1981, d'un régime favorable prévoyant un abaissement des droits de mutation à titre gratuit en ligne directe d'un montant de 25 %.

Certes, la suppression de cet avantage en 1981 a été revue par la loi de finances pour 1987 qui prévoit désormais une réduction des droits de 15 % si le donateur est âgé de plus de 65 ans et de 25 % lorsqu'il est âgé de moins de 65 ans. La réduction tombant au-delà de 75 ans.

On observera que l'on n'est pas revenu à une réduction générale de 25 % de façon à inciter à une transmission de l'entreprise le plus tôt possible. La logique de cette mesure voudrait que l'on prévoit des réductions plus importantes selon une échelle à déterminer en fonction de l'âge du donateur.

Par ailleurs, la loi du 5 janvier 1988, relative à la transmission d'entreprise, a élargi la donation-partage à des tiers autres qu'un enfant, mais en la restreignant cependant au cas de l'entreprise individuelle à l'exception de la société. En raison des arguments importants évoqués lors de la discussion de ce texte, et notamment les incidences de cet élargissement sur le droit de la famille, votre groupe d'étude a estimé qu'un nouvel examen de cette disposition ne pourrait être envisagé qu'avec une grande prudence.

Si la formule de la réserve d'usufruit a paru particulièrement intéressante à votre groupe d'étude, c'est qu'elle permet au donateur de se réserver des revenus jusqu'à son décès. Cette réserve pouvant s'appliquer au conjoint en cas de réversibilité, elle viendra, dans de nombreux cas de petites et moyennes entreprises, compenser les insuffisances éventuelles des régimes de retraite, en s'ajoutant, le cas échéant, à la perception de loyers issus de la mise à bail après séparation du patrimoine immobilier.

Toutefois, à cet intérêt psychologique, s'ajoute un intérêt fiscal extrêmement important.

En effet, l'article 762 du CGI dispose que pour la liquidation des droits de mutation à titre gratuit, la valeur de la nue-propriété et de l'usufruit est déterminée par une quotité de la valeur de la propriété entière selon un barème tenant compte de l'âge de l'usufruitier.

**L'intérêt de la réserve d'usufruit tient à ce que la taxation sur une assiette ainsi réduite au jour de la donation-partage est définitive. Aucune taxation supplémentaire ne sera perçue au décès de l'usufruitier.**

Concrètement, la donation-partage avec réserve d'usufruit permet de faire échapper aux droits de mutation l'accroissement ultérieur de la valeur de l'entreprise, mais aussi la fraction de la valeur de ces titres d'ores et déjà acquise au moment de la donation et qui correspond aux droits réservés.

C'est malheureusement ce dernier avantage qui a exclu la donation-partage avec réserve d'usufruit des dispositions permettant l'étalement du paiement des droits de mutation à titre gratuit prévus par le décret n° 80-986 du 8 décembre 1980 et, plus récemment, par un autre décret n° 85-356 du 23 mars 1985. Ce dernier texte prévoit le paiement différé pendant cinq ans, puis le paiement fractionné moyennant un intérêt pendant dix ans.

Cette mesure fondamentale permet d'étaler dans le temps le poids de l'impôt. On ne saurait donc en nier le bien fondé même si l'on est en droit d'en souligner la relative complexité et l'importance des taux d'intérêt. On ne peut cependant que regretter qu'elle exclut la réserve d'usufruit puisqu'elle ne s'applique qu'à la transmission en pleine propriété.

Si l'on peut admettre que les avantages importants de la réserve d'usufruit tels qu'ils ont été décrits entraînent la non application d'un régime très favorable, votre groupe d'étude déplore que le décret de 1985, en abrogeant les dispositions de celui de 1980, ait supprimé le recours possible à tout crédit quel qu'il soit. En effet, le décret de 1980 prévoyait un délai de cinq ans pour la transmission sous le régime de la donation-partage, que ce soit avec ou sans réserve, des parts et actions de l'entreprise sociale.

7

**Votre groupe d'étude recommande de revenir sur un système qui exclut aussi brutalement une disposition très intéressante pour la transmission de l'entreprise. Les avantages issus de la réserve d'usufruit doivent toutefois être pris en compte et l'on pourrait imaginer un différé et un fractionnement plus limités dans le temps, voire un taux d'intérêt plus important appliqué à cette formule, afin de tenir compte de la réduction de l'assiette. Sans pour autant évidemment que cette prise en compte rende dissuasive le recours au crédit.**

Il faut souligner que le régime de la donation-partage est particulièrement bien adapté à la transmission d'entreprises familiales. Dans la mesure où elles constituent la grande masse des entreprises pour lesquelles le problème se pose et que leur bonne transmission entraîne un certain nombre de conséquences sociales, notamment sur l'emploi, elle doit être fiscalement favorisée.

**Si les deux objectifs suivants : transmission dans des conditions égales du patrimoine aux héritiers qu'ils soient repreneurs ou non, et transmission du pouvoir dans l'entreprise, sont poursuivis, il ne serait pas inenvisageable de rendre d'autant plus attractif les incitations fiscales que la part sociale détenue est plus importante.**

**Ainsi, si l'on s'en tient à un objectif minimal de 50 % du capital détenu par un seul repreneur, le taux de réduction de 25 % pourrait s'appliquer à ce pourcentage des parts sociales. Le principe étant que la réduction des droits de mutation à titre gratuit est égale à la moitié du pourcentage des parts sociales détenues par un repreneur.**

Les attributions autres que celles des parts sociales bénéficieraient également du différé et du paiement fractionné.

#### **D. LA CREATION D'UNE STRUCTURE INTERMEDIAIRE FACILITANT LA TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE**

Dans la mesure où la transformation de l'entreprise en société risque d'être coûteuse pour les intéressés, reste la solution provisoire de la création d'une société d'exploitation à laquelle la gestion de l'entreprise est concédée moyennant un contrat de location gérance assorti d'une promesse d'achat du fonds.

Le coût fiscal de cette solution se limite pratiquement aux frais de constitution de la société exploitante, les redevances perçues de l'exploitation étant soumises à la TVA et les revenus touchés par le bailleur étant imposés à l'impôt sur le revenu au titre des loyers perçus.

Deux conditions principales doivent être néanmoins retenues :

- le fonds de commerce doit être exploité depuis plus de deux ans par le chef d'entreprise bailleur,
- une durée de sept années, non forcément continue, est exigée du propriétaire du fonds.

Le bailleur est solidairement responsable pendant six mois à compter de la publication du contrat pour les dettes contractées par le locataire gérant et pendant toute la durée du contrat pour le paiement des impôts.

L'administration fiscale est particulièrement attentive à ce que cette formule ne soit pas détournée en vente occulte en versant de très fortes redevances pour aboutir à un prix de vente du fonds négligeable. Elle se réserve alors le droit de requalifier l'opération et de taxer les loyers perçus au droit commun.

Il faut souligner toutefois l'intérêt de cette formule, qui, employée comme une étape de la transmission de l'entreprise familiale, peut aboutir à une exonération de taxation des plus-values.

En effet, l'article 151 septième du CGI stipule que *"les plus-values réalisées dans le cadre d'une activité agricole, artisanale, commerciale ou libérale par des contribuables dont les recettes n'excèdent pas le double de la limite du forfait ou de l'évaluation administrative sont exonérées, à condition que l'activité ait été exercée pendant cinq ans"*.

Il est donc logique de prévoir l'exonération de taxation des plus-values si les redevances de location gérance sont inférieures à la limite prévue. Il est toutefois aussi évident que l'application de ces dispositions ne s'adresse qu'à de petites entreprises. Cet étalement de la transmission pendant cinq années par ce biais ne peut cependant être considéré que comme un palliatif.

### ***E. LES INSUFFISANCES DE L'ÉVALUATION DES ENTREPRISES***

Les méthodes d'évaluation de l'entreprise sont le préalable obligé de la transmission, qu'elle intervienne à titre gratuit ou à titre onéreux. Il ne s'agit pas bien évidemment de procéder par voie réglementaire pour définir ce que sera la méthode d'évaluation incontestable des entreprises. Une telle méthode n'existe pas.

Votre groupe d'étude a néanmoins cru bon d'appeler l'attention sur ce point, de nombreux interlocuteurs soulignant l'antagonisme entre une doctrine de l'administration, jugée figée et abstraite, et les évaluations effectuées par ailleurs.

Deux obstacles sont à éviter. D'une part, que l'administration fiscale cède à la tentation d'une surestimation de l'entreprise afin que son "rendement fiscal" soit le plus intéressant possible pour le Trésor. D'autre part, que le contribuable utilise des méthodes aboutissant à une sous-estimation favorable à ses intérêts propres.

Certes, en cas de conflit entre ces intérêts divergents, le recours aux commissions départementales de conciliation, puis aux tribunaux, offre une solution mais qui reste conflictuelle.

A titre d'exemple, en Allemagne, la doctrine administrative permet de privilégier la valeur de rentabilité par rapport à celle résultant de la détermination d'un actif net. En Espagne, l'évaluation peut se faire sur la base du bilan fiscal et en Italie les évaluations se font sur des bases plus favorables qu'en France.

**Une première étape pourrait être l'organisation d'une table ronde entre les professionnels et l'administration afin d'examiner la prise en compte d'une pluralité de méthodes d'évaluation.**



Par ailleurs, la valeur de l'entreprise n'est pas la même avant et après le décès de l'entrepreneur et cette différence est d'autant plus grande que l'entreprise est petite et le rôle personnel du dirigeant important.

**C'est pourquoi, à côté de la prise en compte de méthodes différentes d'évaluation, votre groupe d'étude a souhaité que la date de l'évaluation puisse se faire soit au jour du décès (cas actuel) soit, comme aux Etats-Unis, à l'issue d'une période pouvant aller jusqu'à 9 mois qui permet à l'entreprise de se restructurer, de tenir compte d'une éventuelle baisse de la valeur de l'entreprise du fait du décès et aux héritiers de mieux peser leur décision de reprise ou non de l'affaire.**

**Votre groupe d'étude a considéré comme particulièrement important de pouvoir mieux prendre en considération la rentabilité du capital investi, critère central pour les minoritaires, notamment pour les héritiers.**

En second lieu, l'administration devrait adopter une doctrine plus souple prenant en compte la survie de l'entreprise ou le coût social, mais aussi fiscal de sa disparition. Il convient en effet d'insister sur cette notion de rentrée fiscale potentielle. Ne vaut-il pas mieux une entreprise qui sera assujettie à l'IS, dont les employés paieront l'IR pendant de nombreuses années, plutôt que la perception immédiate de droits de mutation et d'imposition des plus-values tels qu'ils aboutiront à la disparition de l'entreprise ou à son dépôt de bilan.

#### ***F. LE FINANCEMENT DES TRANSMISSIONS D'ENTREPRISE***

Pour le rachat d'une entreprise individuelle, trois techniques sont envisageables en dehors du recours aux emprunts classiques. Il s'agit :

- du livret d'épargne entreprise,
- du crédit-bail de fonds de commerce,
- du viager.

Pour l'acquisition d'une société, le mécanisme du holding ou celui du RES offre des avantages incomparables, le livret d'épargne entreprise constituant alors une aide.

Un certain nombre de propositions peuvent être faites pour améliorer ces mécanismes de financement.

Notamment le mécanisme des Fonds régionaux d'aide au conseil (FRAC) pourrait voir étendre leur champ d'application en direction des petites entreprises pour lesquelles le recours à un conseil n'est évident ni financièrement ni peut-être psychologiquement.

L'amélioration du livret d'entreprise est quasi unanimement souhaitée. La création d'un compte d'épargne transmission pourrait être envisagée.

Votre groupe d'étude a noté que la loi relative au développement des entreprises commerciales et artisanales a grandement amélioré le financement du fonds de commerce par crédit-bail en permettant notamment qu'il ait pour objet l'un des éléments essentiels du fonds, notamment le droit au bail.

Le régime fiscal de la rémunération des comptes courants devrait également être revu.

## II. LES TRANSMISSIONS A TITRE GRATUIT

La transmission à titre gratuit peut porter soit sur le fonds de commerce ou d'industrie, soit sur des parts ou actions de sociétés, selon la forme juridique adoptée par la transmission. Elle peut prendre la forme d'une succession, d'une donation ou donation-partage.

Outre les droits de mutation, la transmission à titre gratuit est passible de l'imposition des plus-values.

### A. LES PROBLEMES LIÉS A LA SUCCESSION

#### 1. Les règles applicables

Hormis la réforme des droits de succession préconisée par de nombreux interlocuteurs de votre groupe d'étude, c'est le droit commun des mutations à titre gratuit qui s'applique au cas de succession.

Le régime de l'imposition des plus-values varie en fonction de la décision des héritiers de poursuivre ou non l'exploitation de l'entreprise.

- Dans le premier cas, l'article 41 du CGI s'applique et permet une exonération temporaire de l'imposition des plus-values dont l'effet est reporté à la date de cession des biens. On doit toutefois noter qu'aucune modification n'est apportée aux valeurs inscrites au bilan.

De même, la transmission de parts de sociétés non soumises à l'IS échappe à toute taxation quel que soit le pourcentage de participation en cas de continuation de l'activité par les héritiers.

- Dans le second cas, au contraire, la plus-value constatée à l'occasion du décès ou de la cession, si elle intervient très peu de temps après le décès, est rattachée au défunt et va constituer le passif de la succession, étant entendu que ces plus-values sont taxées exclusivement sous le régime du long terme.

Outre la question spécifique de la réduction du barème des droits de succession en cas de transmission d'un bien professionnel qui doit être posée, d'importantes inégalités apparaissent si l'on fait des comparaisons avec les principaux pays européens.

## 2. La comparaison européenne

Selon deux études récentes, l'une établie par la chambre interdépartementale des notaires de Paris, l'autre par l'ETHIC (1), la France pâtit, tant du point de vue du montant des droits que de la pratique fiscale, d'un désavantage important.

En effet, le cadre législatif et fiscal des successions est une composante de la concurrence trop souvent méconnue. Les entreprises petites et moyennes représentent trop souvent un capital piégé non susceptible d'intéresser un actionnaire minoritaire ou d'être introduit sur le second marché, ce qui permettrait de compenser ainsi les droits de succession par l'apport de capitaux frais.

Les études montrent des disparités importantes avec les pays voisins parmi lesquelles on peut signaler :

1. "Etude comparative des droits de succession français avec ceux des principaux pays étrangers", mars 1986.

**ETHIC** : mouvement des entreprises moyennes à taille humaine, industrielles et commerciales.

- la Belgique et la Grande-Bretagne pour lesquelles aucun droit de mutation à titre gratuit n'est demandé aux successeurs ou donataires d'une entreprise si la donation s'est effectuée trois (Belgique) ou sept ans (Grande-Bretagne) avant le décès de l'ascendant.
- En Allemagne, les taux peuvent s'élever en apparence jusqu'à 45 %, mais les immeubles sont évalués à leur valeur cadastrale de 1964. Lors d'une audition, votre groupe d'étude a noté que la valeur vénale était divisée par deux du fait d'une application souple de la doctrine de l'administration fiscale allemande. Les franchises sont par ailleurs beaucoup plus importantes qu'en France.
- Pour les pays du sud de l'Europe, plusieurs personnes auditionnées semblaient penser que le droit écrit et la règle appliquée n'avaient que peu de rapport entre eux.
- Quant aux Etats-Unis, les droits de mutation entre conjoints n'existent pas.

*"L'examen comparatif des diverses législations fiscales étrangères permet d'observer que, contrairement à l'idée répandue, notre système de taxation n'est pas favorable à la transmission des entreprises"* soulignait l'ETHIC dans ses conclusions.

Le tableau ci-après résume les taux applicables dans les principaux pays en 1986 mais restent aujourd'hui valables.

Montant du capital transmis	6.000.000 F	30.000.000 F
-----------------------------	-------------	--------------

Taux applicables

**Succession non préparée**

U.S.A.	0	Suisse	6,22 **
Suisse	4,6 **	R.F.A.	10,32 **
R.F.A.	5,3	Belgique	20
Belgique	7,8	France	24
Italie	10 **	Italie et Pays-Bas	26 **
G.B. et France	15	Espagne	26 **
Pays-Bas	16,7	Grande-Bretagne	27 *
Espagne	19,3 **	U.S.A.	30 *

**Succession préparée**

U.S.A.	0	Belgique	0
Belgique	0	Italie	2,5 **
Italie	0,56 **	Suisse	6,78 **
Grande-Bretagne (1)	1,75 *	R.F.A.	9,38 **
R.F.A.	3,27 **	Grande-Bretagne (1)	10,11 *
Suisse	5,15 **	France et U.S.A.	18 *
France	11,6	Espagne	23 **
Pays-Bas	11,67	Pays-Bas	25
Espagne	15,65 **		

\* Pour la Grande-Bretagne et les U.S.A., il n'a pas été tenu compte de la faculté de constituer des trusts, ce qui supprime en pratique, tout droit de mutation.

\*\* De nombreux pays (Suisse, Allemagne, Italie, Espagne), admettent des bases d'évaluation très favorables, ce qui diminue l'importance des taux.

(1) Le pourcentage est passé à 0 % pour les donations à condition que le donateur ne décède pas dans les sept ans suivant la donation (à compter du 18.03.1986).

En ce qui concerne l'hypothèse d'une succession non préparée, le prélèvement fiscal représente pour la France environ 15 % pour un patrimoine de 6 millions de francs et 24 % pour un patrimoine de 30 millions de francs.

On observera que, dans le premier cas, seuls les Pays-Bas et l'Espagne pratiquent un taux plus élevé ; encore faut-il ajouter :

- qu'en ce qui concerne les Pays-Bas : des moyens de financement appropriés peuvent être mis en oeuvre pour le règlement des droits de succession
- qu'en ce qui concerne l'Espagne, les évaluations effectivement retenues par l'Administration fiscale permettent d'abaisser considérablement, en valeur réelle, l'impact de ces droits.

Les mêmes remarques peuvent être faites sur les Pays-Bas, l'Espagne ainsi que l'Italie dans l'hypothèse d'un patrimoine de 30 millions de francs. On relèvera en outre que si la Grande-Bretagne et les Etats-Unis apparaissent comme pratiquant un taux plus élevé, il faut tenir compte du fait que, par l'institution du trust notamment, le problème se pose en termes totalement différents puisque cette manière de procéder permet d'éviter qu'apparaissent, dans la succession du de cujus, les biens inclus dans le trust.

On remarquera en particulier le faible taux de prélèvement pratiqué en Allemagne lorsque les moyens adéquats sont mis en oeuvre.

En ce qui concerne les successions préparées, nous constatons, d'une manière générale, que la France se trouve encore plus mal placée que dans les hypothèses précédentes ce qui ne peut que surprendre.

De fait, la réglementation française n'est que fort peu incitative à l'organisation préalable des modalités de transmission du patrimoine. Cette remarque est évidente sur le plan fiscal ; il faut en outre regretter qu'au-delà de leurs intérêts purement fiscaux, les chefs d'entreprise français ne soient pas incités à mettre en place les moyens juridiques propres à éviter les inconvénients résultant de l'ouverture de leur succession : inorganisation de l'indivision, risque de mésentente entre les héritiers notamment.

## **B. LA DONATION OU DONATION-PARTAGE**

### **1. Les droits de mutation**

Avant d'aborder le régime spécifique des donations et donations-partage, il convient de souligner que pour les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu, les droits de mutation constituant des frais de premier établissement peuvent être déduits du bénéfice industriel et commercial ou être amortis sur cinq ans en cas de continuation de l'exploitation par le bénéficiaire de la transmission. Il en va de même des intérêts des emprunts souscrits pour payer ces droits.

Cette déductibilité ressort de l'interprétation par l'administration fiscale de la règle de droit. Elle est évidemment favorable à l'entreprise. Toutefois le Conseil d'Etat a infirmé cette doctrine sans que ce vide juridique soit comblé. L'administration continuant à appliquer la règle qu'elle s'est fixée, une clarification paraît donc nécessaire.

A l'inverse, pour une entreprise soumise à l'IS, cette déduction n'est pas possible puisque les droits d'enregistrement sont considérés comme de simples placements en capital.

#### *a) La donation simple*

Ce sont les droits de mutation de droit commun qui s'appliquent à la donation. L'imposition est calculée sur la valeur réelle du fonds de commerce ou d'industrie ou sur la valeur réelle des droits sociaux au jour de la donation.

Les remarques faites sur l'évaluation de l'entreprise s'appliquent naturellement à la donation. Le fait de calculer les droits de mutation sur la valeur mathématique de l'actif net aboutit à une surévaluation et donc à l'imposition d'un patrimoine fictif.

Les droits applicables à chaque donataire sont calculés sur la part brute de chacun sans déduction du passif mais après abattements divers.

- 275 000 francs sur la part du conjoint, des ascendants ou des descendants (article 779 du CGI)
- 100 000 francs par part sur agrément si ces derniers sont salariés de l'entreprise et que la donation est

consentie à tout ou partie du personnel. Cet abattement n'est pas cumulable avec un autre abattement (article 790 A du CGI).

Pour ces deux derniers abattements, le montant est porté à 300 000 francs en cas d'infirmité du donataire.

Le calcul des droits est évidemment dépendant du lien de parenté, d'alliance ou de l'absence de lien :

- enfants et conjoint : de 5 % à 40 %, selon des fractions du capital variant entre 50 000 et 11 200 000 francs (article 777 du CGI)
- frères et soeurs : 35 % en deçà et 45 % au-delà de 150 000 francs (article 777 du CGI)
- parents jusqu'au 4ème degré inclus : 55 % (article 777 du CGI)
- autres : 60 % (article 777 du CGI).

Le calcul tient compte enfin des charges de famille : selon que la transmission se fait en ligne directe ou entre époux ou en ligne collatérale ou entre étrangers, les réductions de droits sont de 4 000 francs par enfant en sus du deuxième dans le premier cas et de 2 000 francs dans le second cas (article 780 du CGI).

Ces divers éléments n'appellent pas d'observations particulières. La seule question susceptible de se poser pour les donations d'entreprise est de savoir si l'on peut effectuer des dons manuels.

L'article 757 du CGI stipule de façon lapidaire que *"les actes renfermant soit la déclaration par le donataire ou ses représentants, soit la reconnaissance judiciaire d'un don manuel, sont sujets au droit à donation"*.

Un acte est obligatoirement nécessaire pour constater un don de fonds d'entreprise ou de parts sociales. De même, depuis la loi n° 81-1160 du 30 décembre 1981, les actions des sociétés anonymes cotées sont obligatoirement nominatives, ce qui exclut le don manuel.

L'administration fiscale comme la Cour de Cassation admettent cependant la donation indirecte dont l'effet aboutit au même résultat que le don manuel. Elle s'opère en effet par le transfert des actions par mention sur les registres de la société à partir d'un certificat de mutation devenu ordre de mouvement.



Cette formule concernant les actions nominatives a un intérêt certain dans la mesure où par application de l'article 757 du CGI cité ci-dessus, ce n'est que s'il y a constatation dans un acte ou par voie judiciaire que seront exigibles, à ce moment, les droits de mutation. Il s'agit donc, par ce biais, d'un report d'imposition dans le temps.

Comme on l'a déjà souligné dans le chapitre concernant la préparation de la transmission, des réductions de cette valeur s'appliquent en cas de donation avec réserve d'usufruit.

On mesure tout l'intérêt de la formule quand l'administration fiscale relève dans une note du 18 avril 1979 :

*"l'acte contenant reconnaissance de donation indirecte ne donnera ouverture aux droits de mutation à titre gratuit que sur la valeur de la nue-propriété des actions, déterminée à la date à laquelle la donation a été effectuée. Le régime fiscal sera celui applicable au jour de la date de l'acte."*

#### *b) La donation-partage*

Cette formule a été particulièrement étudiée par votre groupe d'étude comme instrument privilégié de la préparation de la transmission, notamment si elle s'accompagne d'une réserve d'usufruit. Elle constitue en effet l'un des outils les plus adaptés à la transmission familiale.

Rappelons que l'article 42 de la loi du 5 janvier 1988 sur le développement et la transmission des entreprises a ouvert ce dispositif au profit des tiers sous réserve que la donation-partage porte sur une entreprise individuelle et que les tiers ne doivent recevoir que les biens nécessaires à l'exploitation de l'entreprise.

On se bornera à constater que pour un parent autre qu'un enfant ou pour un tiers la réduction des droits de mutation à titre gratuit n'est pas considérable puisque le taux de ces droits passe de 60 % à 45 % ou 51 % suivant le cas. A titre d'exemple, l'économie fiscale n'est que de 90 000 francs pour une entreprise estimée à 1,2 millions de francs et ce pour un total de droits de 870 000 francs si c'est le gendre qui reprend l'exploitation après versement de leur part aux héritiers. Concrètement une entreprise amputée de cette somme est-elle encore viable ?

## **2. L'imposition des plus-values des donations ou donation-partage**

D'une manière générale, les plus-values sont imposables au titre des plus-values professionnelles.

Cette règle subit toutefois un certain nombre d'adaptations :

- il y a exonération lorsqu'un fonds de commerce exploité par un exploitant individuel dont la détention de titres de sociétés relevant de l'IR excède cinq ans et que le chiffre d'affaires n'a pas dépassé le double des limites du forfait -soit un million de francs pour les entreprises de vente et 300 000 francs pour les prestataires de service.
- les plus-values des titres de sociétés relevant de l'IS ne sont pas imposables. Quant à celles relevant de l'IR, l'imposition peut être différée *"si le bénéficiaire de la transmission prend l'engagement de calculer la plus-value réalisée à l'occasion de la cession ou de la transmission ultérieure de ces droits par rapport à leur valeur d'acquisition par le précédent associé"* (article 151 noniè<sup>s</sup> II du CGI). Votre groupe d'étude a souhaité qu'un chiffrage des conséquences de cet engagement soit effectué par l'administration fiscale afin d'éclairer le choix du chef d'entreprise en toute lumière.
- enfin, un très intéressant arrêté du Ministre du Budget en date du 8 décembre 1980 (J.O. du 9 décembre page 2898), est relatif aux conditions d'octroi sur agrément du régime spécial des fusions aux opérations de scissions préparatoires à des transmissions d'entreprises à titre gratuit.

Cet arrêté stipule que les scissions de sociétés réalisées dans ce cadre et comportant au moins deux branches d'activité complètes peuvent bénéficier de l'agrément prévu à l'article 210 B du CGI, lequel renvoie à l'article 210 A sur les conditions d'imposition des fusions.

Concrètement, si la société scindée comporte deux branches et que la scission s'opère par apport à des sociétés nouvelles, on aboutit à une exonération de la plus-value si l'apport est réalisé dans les deux ans suivant la scission, ce pour l'ensemble des titres de

chaque société. (Réponse à une question de M. Valleix, député, J.O. du 28 décembre 1987, page 5400).

Une importante précision a été apportée grâce à une question de notre collègue Virapoullé (J.O. du 18 décembre 1986, page 1751). L'administration fiscale a en effet admis que les immeubles affectés à l'unique activité commerciale ou industrielle de la société scindée constituent une branche autonome et complète d'activité pour peu qu'ils soient donnés à bail à la société exploitante du fonds. Il y a là une voie intéressante à la préparation de la transmission des sociétés.

La complexité de ces dispositions est intéressante à constater en tant que telle. On ne peut que s'étonner de l'emploi insuffisant que font les chefs d'entreprise des possibilités, pourtant importantes, qui leur sont données pour la transmission de l'entreprise à titre gratuit. C'est pourquoi, votre groupe d'étude a cru bon de faire un certain nombre de propositions qui vont à la fois dans le sens d'une simplification et dans celui de la reconnaissance d'une spécificité des entreprises lors de leur transmission.

### **C. PROPOSITIONS CONCERNANT LES MUTATIONS A TITRE GRATUIT**

Comme il a été signalé en introduction de ce chapitre, la réforme de la transmission des entreprises fait appel à des dispositions aussi diverses que nombreuses. Votre groupe d'étude est conscient que dans l'ensemble des propositions il faut séparer ce qui est possible de ce qui ne l'est pas, dans la mesure où certaines dispositions risqueraient d'empêcher le développement du droit en l'étouffant sous l'excès des demandes.

Toutefois, dans le cadre de ce rapport d'information, il a paru nécessaire de présenter l'ensemble des propositions sans en faire un tri préalable.

#### **Propositions d'ordre général**

D'une manière générale, votre groupe d'étude a trouvé les **droits de mutation français excessifs** par rapport à ceux de nos principaux partenaires. L'éventail des propositions sur ce point va de leur suppression pure et simple dès lors qu'il s'agit de biens professionnels, à un certain nombre d'allègements.

Votre groupe d'étude ne s'est pas prononcé sur le fait de savoir s'il fallait exonérer les entreprises lors de leur transmission des trois quarts, du tiers ou des sept huitièmes du montant des droits. Il souligne simplement que la spécificité de l'entreprise devrait être prise en compte. La fiscalité se doit de tenir compte de cette spécificité, l'argumentation idéologique selon laquelle on privilégie ainsi le capital ne saurait être retenue, pour peu qu'en contrepartie, les successeurs prennent des engagements sur la pérennité de l'entreprise dans le temps, à défaut de quoi l'allégement correspondant tomberait.

- Si la législation permet un différé de paiement des droits, il a semblé utile au groupe d'études de proposer un mécanisme de report pur et simple d'imposition tant qu'il n'y a pas liquidités du fait d'une cession. Cette possibilité existe, on l'a vu, en matière de plus-values. L'adoption d'une telle mesure et sa combinaison avec le dispositif applicable aux plus-values aboutiraient en fait à l'exonération d'imposition de la transmission de l'entreprise à titre gratuit.

Concernant précisément ces délais de paiement on a vu, dans le cas de la préparation de la transmission de l'entreprise, que les délais impartis aux nouveaux propriétaires de l'entreprise quels qu'ils soient et quelle que soit la forme de la transmission sont le point de blocage le plus important de la faisabilité de ces opérations au même titre que l'importance du prélèvement fiscal.

En matière de transmission à titre gratuit, le décret n° 85-356 du 23 mars 1985, s'il permet de différer puis de fractionner le paiement des droits, comporte une certaine rigidité.

Sans pour autant reprendre les termes retenus par les Etats Généraux de la Transmission d'Entreprise, qui qualifiait ce décret de "particulièrement inadapté", votre groupe d'étude a :

- regretté que ses dispositions ne s'appliquent à la réserve d'usufruit tel que cela a été décrit en matière de préparation de la transmission,
- constaté qu'il était susceptible d'être remis en cause en cas de restructuration portant sur plus du tiers des biens en ayant bénéficié ; cette disposition bloque la mise en société, la création d'une holding, etc...,

- **souhaité que l'on s'oriente vers une baisse des taux d'intérêt pris en compte lors du paiement fractionné (ces taux étaient fixés à 8,80 % pour les demandes déposées au cours du second semestre 1989),**
- **espéré que la doctrine administrative s'assouplisse et admette le nantissement des titres en garantie de la demande de crédit.**

Concernant les successions, un aménagement du barème pourrait être envisagé tant qu'il s'agit de la transmission d'entreprise, ne serait-ce que pour aligner les droits de succession français sur l'étranger notamment en réduisant la très forte progressivité des premières tranches du barème.

En matière de donation-partage, on a regretté son inapplicabilité à la réserve d'usufruit et son peu d'effet dès lors que le bénéficiaire en est un tiers.

En conclusion de cet inventaire des propositions susceptibles d'améliorer les transmissions à titre gratuit, votre groupe d'étude tient à souligner la nécessité de ne pas céder à la démagogie et de considérer avec attention les conséquences financières de ces mesures sur le budget de l'Etat. Il est évident que l'amélioration des mécanismes de transmission sont une priorité fiscale importante mais qui doit s'intégrer dans d'autres priorités.

Par ailleurs, l'arsenal des mesures décrites montre à l'évidence que de nombreuses possibilités existent déjà qu'il suffit d'explorer et d'utiliser.

Enfin, la perspective européenne a semblé devoir être prise en considération. L'objectif en la matière étant de rechercher à éliminer ce qui pourrait constituer des distorsions de concurrence avec nos partenaires plutôt que de s'aligner sur le moins disant fiscal.

Les mesures les plus importantes à prendre à cet égard ont semblé :

- **la reconnaissance de la spécificité de l'entreprise pour assurer sa pérennité sociale et économique,**
- **l'amélioration des règles d'évaluation,**
- **l'adoption de mesures susceptibles de favoriser la préparation de la transmission.**

### **III. LE REGIME SPECIFIQUE DU R.E.S. (Reprise de l'entreprise par les salariés)**

#### **A. DESCRIPTION DU R.E.S.**

Les fondements juridiques du RES sont contenus dans la loi n° 84-578 du 9 juillet 1984 sur le développement de l'initiative économique, et plus précisément dans ses articles 11 à 14.

L'article 26 de la loi n° 87-416 du 17 juin 1987 sur l'épargne a modifié le régime de rachat par les salariés.

Les modalités d'application de ces textes ont été inscrites dans le décret n° 87-911 du 13 novembre 1987 et dans l'instruction de la direction générale des impôts du 16 février 1988 (BOI 4 H-2-88).

Enfin la loi n° 88-15 du 5 janvier 1988, relative au développement et à la transmission des entreprises, a prévu dans ses articles 14 et 39 divers assouplissements.

En dépit de la contestation récente dont ce mécanisme fait l'objet du fait d'une protection aléatoire des droits des minoritaires, le rachat de l'entreprise par les salariés occupe une place centrale dans la résolution des problèmes posés par la pérennité de l'entreprise et semble même particulièrement intéressant dans le cas de successions familiales.

Le mécanisme prévu par les textes prévoit quatre phases successives :

- **création par les salariés d'une société holding dont ils doivent obligatoirement contrôler plus de 50 % des droits de vote. La possibilité de disposer pour ceux-ci de droits de vote double permet de ramener à moins de 50 % du capital le contrôle. La nouvelle société est créée avec les fonds des salariés, éventuellement empruntés ; les intérêts de ces emprunts étant déductibles du revenu imposable dans la limite de 150 000 francs par an.**
- **acquisition par la holding de la majorité des droits de vote de l'entreprise cible.**
- **remboursement des dettes financières de la holding grâce aux dividendes perçus de la société détenue majoritairement.**

- **fusion éventuelle après remboursement entre la holding et la société rachetée.**

La succession de ces différentes opérations montre à l'évidence que le RES est principalement destiné à des entreprises en bonne santé susceptibles, grâce au dynamisme de leurs salariés d'autant plus motivés qu'ils en deviennent propriétaires, de dégager des profits importants permettant le remboursement des emprunts contractés.

Plusieurs conditions enserrent l'opération de RES :

**- conditions propres à la société rachetée :**

- **La société rachetée comme la holding doivent être passibles de l'impôt sur les sociétés. En sont donc exclues les entreprises individuelles, les sociétés en nom collectif ainsi que les sociétés ayant opté pour le régime fiscal des sociétés de personnes ou les sociétés civiles professionnelles.**
- **Elle doit exercer une activité industrielle, commerciale ou artisanale, voire même une activité agricole ou libérale.**
- **Elle doit avoir employé au moins 20 salariés sous contrat à durée indéterminée ou d'une durée d'au moins six mois au cours de chacune des deux années civiles précédant l'opération.**

**- conditions propres aux salariés repreneurs :**

- **Un salarié ne peut détenir à lui seul plus de 50 % des droits de vote de la holding. Il convient de remarquer que les notions de détention indirecte (membre du foyer fiscal, ascendants, conjoint) ou de communautés d'intérêt (une autre société peut être actionnaire minoritaire de la holding dans laquelle le salarié occuperait des fonctions de direction ou aurait des intérêts évidents) sont importantes pour préciser cette majorité.**
- **La société rachetée doit être dirigée par les salariés repreneurs (fonction de gérant ou de président et qu'ils disposent de la majorité des droits de vote dans les instances de gestion).**

**conditions propres à la holding :**

- **La holding doit être une société nouvelle, soumise à l'IS et dont l'objet exclusif est le rachat du capital de l'entreprise visée.**

Diverses conditions visent le taux et la durée des emprunts, les limites durant lesquelles le RES peut se faire (jusqu'au 31.12.91) et l'apport de titres détenus par les salariés à la holding.

Si ces conditions sont remplies, il en découle pour les repreneurs, comme pour la holding, un certain nombre d'avantages fiscaux.

- **Le salarié repreneur peut déduire de son revenu imposable les intérêts d'emprunts dans la limite de 150 000 francs par an. Cette possibilité s'exerce aussi bien pour la souscription d'emprunt visant à l'acquisition de parts de la holding ou de parts de la société rachetée. La déduction ne peut toutefois dépasser le montant brut du salaire versé avant déduction pour frais professionnels et de l'abattement de 20 %.**

En contrepartie de cet avantage, les titres ne peuvent être cédés avant cinq ans sauf à réintégrer les déductions dans le revenu imposable.

- **Pour la holding, il est accordé un crédit d'impôt égal au montant des intérêts dus au titre de chaque exercice, sur les emprunts contractés par la holding, au cours de l'année de sa création, pondéré par le taux de l'IS. Le crédit est cependant plafonné par le montant de l'IS versé par la société reprise, pondéré de la quote-part du capital acquise par la holding.**

Rappelons qu'avant 1987, le crédit d'impôt était égal au montant de l'IS payé par la société reprise, pondéré par la quote-part du capital acquise par la holding, et plafonné par le montant réel des intérêts versés.

Le crédit d'impôt n'est pas imposable, il est imputé sur l'IS dû par la holding. Or, par définition, ses bénéfices imposables sont faibles, voire inexistant, puisqu'elle ne reçoit que les dividendes de la société rachetée et qu'elle bénéficie du régime des sociétés mères. L'impôt étant ainsi quasi nul, le crédit d'impôt est remboursé pour sa part excédentaire par rapport au montant de l'IS.



On doit également noter que la holding est exonérée des droits d'enregistrement sur les apports mobiliers effectués par ses associés et sur ses propres acquisitions de droits sociaux.

## **B. PROPOSITIONS**

La création du mécanisme du RES a été, en soi, un progrès décisif et offre d'importants avantages aux repreneurs. On notera d'ailleurs qu'il permet l'intervention des héritiers, notamment après donation-partage si ces derniers sont salariés de l'entreprise.

Le dispositif du RES apporte un plus significatif dans la mesure où il permet aux salariés de devenir propriétaires de leur entreprise et de se motiver de façon nettement plus importante pour la bonne marche de celle-ci. Il cumule donc avantages économiques et sociaux.

Un certain nombre d'améliorations pourraient cependant être apportées :

\* Il en va ainsi de la limite des vingt salariés nécessaire pour accéder au RES. Cette limite quantitative, si elle a le mérite de la simplicité, ne prend pas en compte la valeur de l'entreprise et le secteur dans lequel elle travaille.

C'est ainsi que de nombreuses entreprises performantes ont moins de vingt salariés alors que d'autres plus importantes en nombre ne présentent pas les conditions de rentabilité susceptibles d'assurer le succès d'un RES.

De même, les entreprises travaillant dans les technologies les plus pointues ou se situant dans des secteurs ne nécessitant pas d'emploi de main d'oeuvre importante se trouvent exclues du bénéfice du RES.

**Dans ce contexte, la limite de vingt salariés, que le groupe n'a pas jugé devoir remplacer par un système plus complexe, devrait être abaissée à dix.**

\* Plus complexes sont les autres propositions d'élargissement du RES.

**Une des pistes de recherche du groupe d'études a été de proposer l'élargissement du mécanisme du RES à tout repreneur quel qu'il soit. La condition de salarié dans l'entreprise n'étant plus nécessairement un critère de l'opération.**

On conçoit le caractère révolutionnaire de cette proposition dont l'effet unificateur sur les différentes procédures de reprise ou de transmission serait considérable.

L'inconvénient d'une telle mesure, en dépit de son grand intérêt, est de ne plus favoriser les salariés et de pousser à une surenchère des propositions de reprise par des repreneurs extérieurs à l'entreprise. L'une des conditions de la reprise par les salariés étant évidemment que le coût d'acquisition de la société par la holding et donc le poids des remboursements d'emprunt reste dans les limites extrêmes de ce que l'on est en droit d'attendre de salariés.

Cet inconvénient majeur a conduit votre groupe d'étude à ne pas retenir cette mesure tout en appelant les différents partenaires à travailler dans le sens d'une unification et d'une simplification des procédures de transmission des entreprises.

## **C. L'APPLICATION DU RES OU DU LMBO À LA TRANSMISSION FAMILIALE**

### **1. Limites du LMBO simple**

La création d'une holding familiale regroupant les héritiers et contrôlant l'entreprise peut paraître une bonne solution à la transmission de l'entreprise.

Elle se heurte cependant aux déperditions fiscales puisque la holding ne peut que cumuler les reports fiscaux déficitaires non imputables. En effet, les dividendes que reçoit la société holding bénéficient du régime des sociétés mères et ne sont donc pas taxables sauf à hauteur de la quote-part des frais généraux, soit 5 % des distributions, avoir fiscal inclus. Dans ce contexte, il ne peut y avoir compensation des intérêts par les revenus, sauf si ceux-ci se trouvaient amplifiés par des loyers ou d'autres revenus tels que prestations diverses en provenance de sa filiale. Un tel montage est douteux pour la majeure partie des sociétés familiales.

La loi de finances pour 1988 en instituant le régime de l'intégration fiscale a ouvert une porte vite refermée par l'amendement "Charasse" (article 13 de la loi de finances rectificative pour 1988).

Sous réserve que la holding détienne 95 % du capital de sa filiale, le régime de la fiscalité de groupe permettait de consolider les résultats imposables de l'ensemble mère-fille et d'imputer les charges d'intérêts de la mère sur les bénéfices de la fille.

L'amendement "Charasse" a mis fin à ces LMBO fiscaux en interdisant l'intégration fiscale aux holdings dont les actionnaires majoritaires sont en même temps les vendeurs de la société rachetée.

On peut néanmoins s'interroger sur ce que serait l'interprétation de l'administration fiscale s'il y avait cession à une holding détenue par les enfants de la société contrôlée exclusivement par le père ? L'intégration fiscale serait-elle alors possible ?

Si l'amendement "Charasse" a limité la montée des minoritaires dans la holding, cette possibilité n'est nullement fermée et constitue la voie de reprise lorsque les nombreuses conditions nécessaires au RES ne peuvent être remplies.

## **2. L'intérêt du RES familial**

Sous réserve de respecter les conditions exigeant qu'un salarié ne détienne pas plus de 50 % des droits de vote de chacune des entités holding-société rachetée, la transmission héréditaire dispose depuis 1987 d'un instrument de pérennité de l'entreprise familiale qui offre des avantages indéniables.

Le RES familial est permis depuis le décret n° 87-911 du 13 novembre 1987 qui a prévu dans son article 4 une exception à la règle selon laquelle un salarié repreneur ne peut vendre directement ou indirectement les titres de la société à racheter avant le RES au holding mais seulement les apporter contre remise de titres.

*"Pour l'application du deuxième alinéa du paragraphe II de l'article 220 quater A du CGI (cet alinéa vise la limite de 50 % des droits de vote détenus par un seul salarié, l'une des conditions d'application de l'article 220 quater A qui prévoit le crédit d'impôt), l'obligation de céder les titres de la société rachetée à la société nouvelle contre remise des titres à cette dernière société ne s'applique pas aux ascendants du salarié ou de son conjoint si la cession intervient lors de la création de la société nouvelle."*

Sans l'exception de l'article 4, cette règle empêcherait les ascendants de ce salarié repreneur de céder leurs actions contre espèces à la holding.

Il n'y a donc pas lieu de créer un régime spécifique pour les héritiers, l'application des textes existants permettant la transmission en ligne directe d'une entreprise par voie de RES. En fait, cette possibilité existe même si elle est encore peu connue des chefs d'entreprises et des praticiens.

Dans ce contexte, une **donation-partage des titres détenus par le dirigeant** est très intéressante. Elle permet en effet aux héritiers salariés d'apporter les titres qu'ils détiennent à la holding, allégeant ainsi d'autant les besoins de capitaux de celle-ci et limitant donc l'endettement. Les héritiers qui souhaitent se retirer de l'entreprise peuvent à leur tour vendre à la holding leurs titres et éviter ainsi de piéger leur part d'héritage.

Une autre possibilité renforce encore le dispositif en permettant aux actionnaires familiaux de se regrouper au sein d'une société civile de façon à peser plus lourd face aux financiers ou à la société civile regroupant les cadres ou les autres salariés non héritiers.

En conclusion, votre groupe d'étude souligne tout l'intérêt du RES pour la transmission de l'entreprise.

## **IV. LES DROITS DE MUTATION A TITRE ONEREUX**

### ***A. LES DROITS D'ENREGISTREMENT***

#### **1. Les cessions de fonds de commerce et opérations assimilées**

Les cessions de fonds de commerce et opérations assimilées (cession de clientèle, de droit au bail, d'offices ministériels...) sont soumises à une imposition constituée d'un droit proportionnel d'enregistrement et de taxes additionnelles départementale et communale.

Traditionnellement élevées, elles ont été allégées depuis quelques années.

Un premier pas avait été franchi dans la loi de finances pour 1989, qui avait réduit de 2,4 points les droits de mutation sur ces opérations. Une seconde étape a été franchie lors du vote de la loi de finances pour 1990, qui a adopté une série de mesures visant à faciliter la transmission d'entreprise.

C'est ainsi que les mutations à titre onéreux de fonds de commerce et conventions assimilées, jusqu'alors soumises au taux de 11,8 %, sont assujetties désormais à un taux de 0 % pour la fraction n'excédant pas 100 000 francs, à un taux de 6 % pour la fraction comprise entre 100 000 francs et 300 000 francs et à un taux de 11,80 % pour la fraction excédant 300.000 francs.

Dans la pratique, environ les 2/3 des cessions de fonds de commerce -ceux dont la valeur ne dépasse pas 335.000 francs- ne seront donc pas davantage imposés que les cessions de parts sociales qui sont soumises à un droit de 4,80 %. Les autres cessions bénéficieront d'un avantage dégressif avec l'augmentation de la valeur du fonds.

Le coût de la mesure est de l'ordre de 655 MF en 1990 pour le budget de l'Etat.

Les collectivités locales seront associées à cette mesure en instituant, pour ces mêmes fractions, des taux de 0 %, 0,60 % et 1,40 % pour la taxe départementale et des taux de 0 %, 0,4 % et 1 % pour la taxe communale.

### Taux applicables aux cessions de fonds de commerce

Fraction du prix	Taxe d'Etat	Taxe départementale	Taxe communale	Impôt total
- n'excédant pas 100.000 F	0 %	0 %	0 %	0 %
- comprise entre 100.000 F et 300.000 F	6 %	0,60 %	0,40 %	7 %
- supérieure à 300.000 F	11,80 %	1,40 %	1 %	14,20 %

Ces dispositions sont applicables depuis le 1er octobre 1989.

L'exemple ci-dessous portant sur un fonds de commerce d'une valeur de 500 000 francs montre l'économie réalisée par le contribuable du fait de ces mesures.

**Exemple d'allègement des droits de mutation sur les cessions de fonds de commerce, de clientèle et conventions assimilées**

Vente d'un fonds de commerce de 500.000 F

SITUATION ACTUELLE	SITUATION NOUVELLE	AVANTAGES
<b>IMPOT D'ETAT :</b> 500.000 x 11,8 %      59.000 F	100.000 x 0 % =      0 200.000 x 6 % =      12.000 200.000 x 11,80 % =      23.600 ----- 35.600 F	<b>23.400 F</b>
<b>TAXES LOCALES</b>  - TAXE DEPARTEMENTALE 500.000 x 1,4 %      7.000 F	100.000 x 0 % =      0 200.000 x 0,6 % =      1.200 200.000 x 1,4 % =      2.800 ----- 4.000 F	<b>3.000 F</b>
- TAXE COMMUNALE 500.000 x 1 %      5.000 F	100.000 x 0 % =      0 200.000 x 0,4 % =      800 200.000 x 1 % =      2.000 ----- 2.800 F	<b>2.200 F</b>
<b>TOTAL</b> 71.000 F	42.400 F	<b>28.600 F</b>

Un certain nombre de régimes spéciaux permet un allègement des taux ci-dessus.

C'est le cas des acquisitions tendant à faciliter l'adaptation des structures des entreprises et le développement de la recherche (article 721 du CGI) pour lesquelles, en cas de concentration ou de reprise, le taux est abaissé à 2 %.

Un même allègement est consenti pour les débits de boissons de 3ème et 4ème catégories, acquis en vue de leur transformation.

## **2. Les droits d'enregistrement applicables aux sociétés**

### *a) Les apports purs et simples (article 809 du CGI)*

On considère que les apports sont purs et simples lorsqu'ils confèrent à l'apporteur, en échange de sa mise, de simples droits sociaux en contrepartie de son apport.

Pour ces apports, le tarif du droit est de 1 % que ce soit pour des apports mobiliers ou immobiliers (article 810 du CGI).

Les apports purs et simples soumis au droit de mutation (articles 809-I-3 et 810 III) relèvent de deux situations :

- les apports faits à une personne morale passible de l'IS par une personne qui ne relève pas de cet impôt sont assujettis à un droit de mutation de 8,60 %, augmenté des taxes additionnelles de 1,60 % (taxe départementale) et de 1,20 % (taxe communale), ce qui porte le droit à 11,40 %. Toutefois, ce droit est réduit lorsque l'apporteur s'engage à conserver les titres remis en contrepartie de son apport pendant cinq ans au moins.

En effet, la loi de finances pour 1990 a réduit le droit d'enregistrement en cas d'apport ou de changement de régime fiscal.

- Pour faciliter la transformation d'une entreprise individuelle en société de capitaux, il a été décidé de réduire à 3,80 % le droit d'enregistrement de 8,60 % exigible en cas d'apport ou de changement de régime fiscal, sur l'apport de fonds de commerce, de clientèle, de droit à un bail ou à une promesse de bail. Cette réduction de taux est subordonnée à l'engagement de conserver pendant cinq ans les titres remis en contrepartie de l'apport ou détenus par les associés à la date du changement de régime fiscal.

Le coût de la mesure est estimée à 10 millions de francs en 1990.

*b) Les apports à titre onéreux*

Par définition, ces apports sont ceux qui sont rémunérés par un équivalent ferme et actuel, définitivement acquis à l'apporteur et par conséquent soustraits aux risques sociaux.

Constituant une vente, ils relèvent du régime de vente des biens concernés, tel qu'il a été exposé, par exemple, pour les fonds de commerce.

Un certain nombre d'aménagements existe cependant.

Les apports effectués par une personne physique de l'ensemble des éléments d'actif immobilisé affectés à l'exercice d'une activité professionnelle, à une société, bénéficient d'un régime spécial.

Le taux du droit de mutation sur l'apport à titre onéreux résultant de la prise en charge du passif dont sont grevés les apports est ramené à 11,40 %.

Ce régime s'applique dès lors que le passif est imputé sur des immeubles, fonds de commerce, clientèles ou droit au bail, c'est-à-dire sur des biens dont l'apport à titre onéreux supporterait des droits beaucoup plus élevés en cas de cession (article 809- I bis du CGI).

*c) Les cessions de droits sociaux*

**Les cessions de parts sociales**

Ces cessions sont constatées par écrit pour les sociétés en nom collectif, en commandite simple et les SARL dans un délai d'un mois et sont assujetties à un droit de 4,80 % calculé sur le prix des titres.

Il est important de noter que les droits sont dus, que la cession soit ou non constatée par écrit.

Toutefois, par exception, les cessions de parts sociales correspondant à des apports en nature, dans les sociétés non passibles à l'IS, intervenant dans un délai de trois ans, sont taxées au taux de 14,20 %, étant considérées comme portant en réalité sur la cession du bien immobilier ou du fonds de commerce (article 727 du CGI). Ne sont concernées que les entreprises dont le capital n'est pas divisé en actions.



## **Les cessions d'actions**

Le droit de 4,80 % n'est perçu que si ces cessions sont constatées par un acte. Dans le cas contraire, aucun droit n'est perçu.

### **B. LES PLUS-VALUES**

#### **1. Régime général**

En matière de plus-values, les entreprises visées comprennent l'ensemble des sociétés relevant de l'IS, quel que soit leur chiffre d'affaires, ainsi que les entreprises relevant de l'IR et dont les recettes dépassent le double des limites du forfait ou de l'évaluation administrative.

Pour les contribuables dont les recettes n'excèdent pas ces éléments, l'application de l'article 151 septième et de l'article 202 bis du CGI aboutit à leur exonération totale.

Encore faut-il distinguer l'apport pour lequel cette règle est générale de la cession pour laquelle une durée de détention de cinq ans d'exploitation et de détention des parts sociales est exigée.

- La cession ou l'apport du fonds par une entreprise non soumise à l'IS ou par un entrepreneur individuel relève, ainsi qu'il a été vu, du chapitre II :
  - pour les plus-values à court terme, d'une imposition au taux progressif de l'IR
  - pour les plus-values à long terme, au taux de 16 %.
- La cession ou l'apport du fonds par une entreprise soumise à l'IS relève :
  - pour les plus-values à court terme ou à long terme et distribuées, d'une imposition au taux de 42 %
  - pour les plus-values à long terme, d'une imposition au taux de 19 % si l'entreprise est soumise à l'IS ou de 16 % si elle est soumise à l'IR.
- La cession ou l'apport des actions ou parts sociales relève d'un régime spécifique selon que le groupe

familial du cédant détient des droits excédant 25 %, auquel cas la plus-value est imposée au taux de 16 %.

Si la participation est inférieure, aucune imposition n'est due sauf si les titres sont cotés et si la cession excède le seuil de 281 000 francs en 1987. Auquel cas le taux d'imposition est de 16 %.

Il ne paraît pas inutile, dans le cadre de cette étude, de rappeler les dispositions les plus récentes prévues par la loi de finances pour 1990 qui sont révélatrices de la démarche actuelle concernant l'imposition des plus-values.

## **2. Les modifications introduites par la loi de finances pour 1990**

La loi de finances pour 1990 comportait quatre dispositions concernant les plus-values :

- elle a fait passer de 15 à 19 % le taux des plus-values à long terme soumises à l'IS. Ce nouveau taux s'applique aux plus-values à long terme réalisées à compter du 20 octobre 1989 sur les éléments d'actif autres que les produits de la propriété industrielle qui demeurent soumis au taux de 15 % et des plus-values sur les terrains à bâtir qui restent soumises au taux de 25 %.

Pour les entreprises relevant de l'IR, aucune modification n'a été apportée, les taux de 16 et de 11 % (pour les professions non commerciales) restant le droit commun.

- Une possibilité d'étalement des plus-values à court terme a été ouverte en cas d'apport d'une entreprise individuelle à une société dans le cadre des dispositions de l'article 151 octies du CGI. Dans ce cas, l'étalement des plus-values à court terme, appliqué dans l'entreprise individuelle, sera poursuivi chez la société bénéficiaire de l'apport.
- En cas d'apport d'une entreprise individuelle à une société, le report d'imposition de la plus-value, afférente aux éléments non amortissables, sera maintenu en cas de transmission à titre gratuit à une personne physique des droits sociaux reçus en rémunération de l'apport si le bénéficiaire s'engage à acquitter l'impôt sur les plus-values comme aurait dû le faire le donateur;

- Enfin, la loi de finances pour 1990 a autorisé le report de l'imposition des plus-values lors de la cessation d'activité d'associés de sociétés de personnes soumises à l'IR.

En effet, jusqu'à présent la cessation d'activité d'associés de sociétés de personnes soumises à l'impôt sur le revenu avait pour effet de transférer les droits aux parts sociales composant leur actif professionnel personnel dans leur patrimoine privé. Elle entraînait donc l'imposition immédiate des plus-values professionnelles au nom de l'associé.

Désormais, l'imposition des plus-values est reportée jusqu'à la cession à titre onéreux, le rachat ou l'annulation des droits sociaux de l'associé.

Ce rappel des dispositions les plus récentes en matière de plus-values montre clairement la tendance de la fiscalité qui alourdit la taxation des plus-values dégagées lors de la cession des entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés et favorise la cession ou la transmission d'entreprises soumises à l'IR et notamment des plus petites d'entre elles.

Le débat d'orientation budgétaire, qui s'est tenu en avril 1990 à l'Assemblée Nationale, fait craindre la poursuite de l'alourdissement de la taxation des plus-values des entreprises soumises à l'IS.

En matière de transmission de l'entreprise, le fait que votre groupe d'études considère comme un préalable la transformation en société de l'entreprise individuelle repose sur l'évidence d'une plus grande difficulté à transmettre l'une que l'autre.

On peut néanmoins regretter que la recherche d'une plus grande égalité dans les conditions de transmission passe par l'alourdissement d'une taxation pour les entreprises les plus faciles à transmettre et non par un allègement des droits et impôts pour celles qui paraissent rencontrer plus de difficultés.

### 3. Propositions

Un certain nombre des propositions avancées par votre groupe d'étude l'ont été lorsqu'il a noté l'importance que revêtent la préparation indispensable de la transmission de l'entreprise ou encore le mécanisme du RES.

**On a notamment souligné l'intérêt de permettre l'application des dispositions de la donation-partage à la réserve d'usufruit.**

**De même, il a paru intéressant au groupe que soit étudié un barème de réduction de droit, plus détaillé, qui puisse encourager une transmission plus avancée dans le temps de l'entreprise et qui tienne compte du pourcentage de détention du capital que contrôlera le successeur.**

**Concernant les droits d'enregistrement, votre groupe d'étude se félicite de la réduction des droits affectant les transmissions d'entreprises individuelles.**

**Il constate néanmoins qu'un écart important subsiste sur la transmission d'un bien selon qu'il est exploité en nom propre ou en société.**

**Seule l'EURL permet la cession du fonds de commerce au taux de 4,80 %, si l'apport a au moins trois ans.**

**Votre groupe d'étude souhaite que cette évolution soit menée à son terme et qu'un alignement ait lieu entre les deux régimes d'imposition.**

**En matière d'imposition des plus-values, les travaux de votre groupe d'étude l'ont conduit à privilégier les dispositions permettant de différer l'imposition au moment de la cession du fonds ou des droits sociaux et non au moment de la transmission s'il y a poursuite de l'activité.**

## **V. LES MECANISMES DE "CREDIT-VENDEUR"**

**Ces propositions partent de la constatation simple que l'acquéreur dispose théoriquement de moyens limités et que le vendeur va disposer de moyens importants. Il s'agit donc de mettre l'un et l'autre en rapport en faisant participer le vendeur au financement de l'opération d'achat.**

Deux mécanismes peuvent être imaginés :

- le vendeur accorde un crédit sur tout ou partie du prix
- le vendeur conserve une participation minoritaire.

Dans les deux cas, il s'agit d'encourager une cession progressive de l'entreprise et donc d'adopter l'imposition correspondant aux intérêts perçus sur le crédit vendeur ou aux plus-values et dividendes afférents à toute participation minoritaire.

**Le principe à rechercher serait de ne taxer que les sommes réellement perçues au rythme convenu entre le vendeur et l'acquéreur. Le vendeur conservant une participation minoritaire dans l'entreprise pourrait bénéficier, par assimilation, des avantages fiscaux accordés aux sociétés de capital risque.**

- exonération des dividendes perçus et réinvestis
- exonération de la plus-value si la participation est maintenue pendant cinq ans.

La transmission des entreprises est couverte par un ensemble complexe de dispositions dont la simplification, certes difficile, doit être recherchée.

Compte tenu de l'importance économique du problème, rendu plus aigu et urgent par un phénomène démographique simple, l'âge des créateurs d'entreprise de l'après-guerre, le principe central de toute simplification doit être celui de la neutralité fiscale.

Il s'agit de faire en sorte que la rupture d'exploitation liée à la transmission de l'entreprise n'ait -fiscalement parlant- pas de conséquences économiques négatives sur la marche de l'entreprise.

Il est certes difficile en la matière de faire la part de ce qui profite à l'entreprise, de ce qui profite au repreneur à titre individuel.

Une évaluation de l'effet fiscal de ces mesures ne peut plus se contenter de se calculer en moins-value pour l'Etat. A cet égard, un certain nombre d'opérations, notamment de restructurations de capital, ne se font pas du fait de leur coût fiscal. Il serait alors abusif de leur opposer une fin de non recevoir au motif de la perte de recettes pour l'Etat.

La logique consisterait donc à évaluer le coût collectif global de la disparition d'entreprises due à des transmissions impossibles.

Cette logique se heurte toutefois à l'impossibilité pratique d'une telle évaluation qui ne peut être qu'intuitive.

Les travaux de votre groupe d'étude et les propositions qu'il a retenues montrent, à l'évidence, la nécessité d'un étalement dans le temps de ces mesures et de la prise en compte des autres priorités fiscales.

Le groupe est conscient de la difficulté que constitue la recherche d'objectifs antagonistes. La réduction du déficit budgétaire, l'harmonisation de la fiscalité européenne créent des priorités. Il a paru néanmoins au groupe que la fiscalité de l'entreprise, et donc celle de sa transmission, pouvait constituer une priorité supérieure à l'harmonisation des taux de TVA dont l'effet est reporté au moins à 1995.

## VI - DE LA FIDUCIE

Comme l'ont amplement démontré les paragraphes qui précèdent nombre d'entreprises risquent de disparaître faute d'une législation encore suffisamment orientée pour favoriser la transmission de l'entreprise.

Avec l'avant-projet de loi sur la fiducie présenté par la Chancellerie, le droit civil pourrait offrir un mécanisme très favorable à la transmission sous réserve que sa neutralité fiscale soit assurée.

Venant du droit romain, utilisée par le droit féodal puis abandonnée, la fiducie, telle qu'elle ressort de l'avant-projet de loi est fortement influencée par le trust anglo-saxon.

La définition suivante en est donnée :

"la fiducie est un contrat en vertu duquel un constituant transfère tout ou partie de ses biens et droits à un fiduciaire, à charge pour celui-ci d'agir au profit de bénéficiaires, dans un but déterminé ou dans l'intérêt général".

Lors du 86ème congrès des notaires de France qui s'est tenu du 20 au 23 mai 1990 à Lille, M. Yann STREIFF, avocat à la Cour soulignait :

*"De la fiducie", ce n'est sans doute pas seulement le souci de la francophonie qui a amené à retenir le terme de fiducie et non celui de trust. Depuis plus d'un siècle, la jurisprudence et la doctrine se sont efforcées d'acclimater le trust de common law, passant de l'assimilation forcée aux cadres de droit national comme notamment, le mandat ou l'exécution testamentaire, à la reconnaissance de la spécificité du trust. Cette spécificité, que la France devrait prochainement admettre de façon officielle en ratifiant la Convention de La Haye du 1er juillet 1985, sur la loi applicable au trust, et sur sa reconnaissance. Nécessaires à la pratique, ces efforts ne pouvaient entièrement aboutir tant le droit anglo-saxon est irréductible aux droits romano-germanique et particulièrement français. Ainsi, sans s'attarder sur les environnements juridiques différents, le trust s'oppose notamment à la conception unitaire du droit de propriété dont la seule exception est le partage entre usufruit et nue-propriété ; le trust en effet est fondé sur un démembrement de propriété entre "légal ownership" et "équitable ownership" qui laisse apparaître un plus grand attachement à la notion de possession qu'à celle de propriété. Cette notion de possession, qui permet qu'existe sur un même bien, plusieurs intérêts (estate) s'oppose à la fiducie qui empêche transfert de propriété sans que soit remis en cause le caractère absolu du droit de propriété.*

*La technique juridique retenue distingue elle aussi trust et fiducie. Alors que le trust se constitue par un acte unilatéral, l'avant-projet de loi affirme que la fiducie est un contrat qui supposera donc le consentement valide du fiduciaire. Ce choix inscrit pleinement la fiducie dans le cadre général de la théorie des obligations."*

On voit bien qu'à travers la définition de la fiducie c'est moins la transmission héréditaire de l'entreprise qui est visée que la pérennité de son oeuvre par le créateur d'entreprise.

Concernant la transmission familiale, la fiducie offre un grand intérêt lorsque les enfants appelés à succéder au créateur de l'entreprise ou de l'exploitation ne sont pas encore en âge de le faire ou n'en ont pas encore les compétences.

La fiducie offre de nombreux avantages en matière de transmission :

- elle peut porter sur tout ou partie des biens du constituant ce qui autorise à isoler les biens indispensables à la marche de l'entreprise,
- elle permet, nonobstant l'égalité des héritiers, une attribution préférentielle au plus capable d'assurer la direction de l'entreprise, qu'il soit héritier ou non.
- elle favorise une séparation simple entre le pouvoir social et le capital.
- résultant d'un acte contractuel, la fiducie permet de choisir les bénéficiaires et le fiduciaire exactement comme l'entend le constituant.

Si la fiducie demeure un moyen parmi les autres de la transmission de l'entreprise, sa souplesse la rend très attrayante et même concurrente d'autres mécanismes tels le RES.

Pourquoi n'imaginerait-on pas en effet un constituant passant un contrat de fiducie avec les dirigeants de son entreprise au profit de ses salariés ?

Au décès du constituant, les héritiers sont subrogés aux droits du constituant.

L'imagination des juristes ne sera sans doute pas en reste.

La fiducie, toutefois, risque de se heurter à l'obstacle fiscal.

Elle opère en effet un transfert irrévocable de propriété du constituant au fiduciaire.



Pourtant, en excluant la personnalité morale de la fiducie, on occulte la mutation du patrimoine du constituant à celui du fiduciaire.

En effet, le projet prévoit que "les biens et droits transférés au fiduciaire forment une masse séparée dans son patrimoine".

Il y a donc constitution dans le patrimoine du fiduciaire d'un patrimoine d'affectation sur lequel il exerce les pouvoirs définis dans le contrat de fiducie ; patrimoine qu'il rétrocédera au constituant, aux bénéficiaires ou aux héritiers du constituant à l'issue d'une mission qui ne peut excéder 30 ans.

La conséquence fiscale logique est que cette occultation de la propriété pendant la durée de la fiducie n'est pas transfert et n'implique donc la perception d'aucun droit de mutation ni au moment de la constitution de la fiducie, ni à sa fin puisque les actes translatifs ne sont pas effectués à titre onéreux.

Conséquence logique mais non évidente puisqu'elle va dépendre de l'interprétation de l'administration fiscale.

Votre groupe d'étude a donc souhaité souligner ici l'importance du principe de neutralité fiscale en attendant la discussion d'un projet de loi portant sur la fiducie.

## CONCLUSION

Au terme de sa réflexion, certes incomplète, votre groupe d'étude considère que la fiscalité française des entreprises, depuis plusieurs années, s'est considérablement améliorée et qu'elle correspond davantage qu'autrefois aux préoccupations des entreprises. Ainsi, l'abaissement du taux de l'impôt sur les sociétés, même s'il reste insuffisant, a contribué à la restauration de leurs marges. De même, des progrès importants ont été réalisés en matière de fiscalité de groupe ou afin d'inciter les entreprises à se développer, par le biais de la recherche ou de la formation, ainsi qu'à exporter.

Même en matière de transmission d'entreprises, qui demeure difficile, des premiers pas ont été accomplis récemment par les gouvernements successifs. Ceux-ci ont fait preuve, par-delà les clivages politiques, d'un souhait unanime de favoriser l'insertion de notre économie dans une compétition internationale grandissante à l'approche de l'échéance du 1er janvier 1993.

Malgré ces avancées significatives, votre groupe d'étude a estimé que la fiscalité française des entreprises laissait subsister de nombreux points de blocage. D'une manière générale, il constate tout d'abord que notre système fiscal, malgré des atouts indéniables, paraît souvent défavorable en raison de l'application qui en est faite, unanimement jugée trop stricte et trop contraignante. Aussi considère-t-il que la pratique fiscale française mériterait d'être assouplie dans un sens favorable au "ruling".

Parallèlement, et dans chaque grand domaine qu'il a examiné, votre groupe d'étude a relevé plusieurs aménagements qui lui ont semblé nécessaires, certains ayant un caractère prioritaire tandis que d'autres apparaissent souhaitables à terme. En outre, il a remarqué que, souvent, des réexamens ou tables rondes permettraient d'améliorer les dispositions aujourd'hui considérées comme les plus rigides.

- Ainsi, et s'agissant des mesures fiscales destinées à faciliter la création d'entreprises, votre groupe d'étude estime nécessaire d'accroître l'attrait du dispositif visant à mobiliser l'épargne de proximité. A cet effet, il suggère de majorer le crédit d'impôt dont peuvent bénéficier les personnes qui apportent des capitaux à une entreprise nouvelle et d'en fixer le montant à 25 % de 50.000 francs pour un couple marié.

- En ce qui concerne la fiscalité des flux, votre groupe d'étude constate qu'au-delà des ajustements plus ou moins ponctuels qui demeurent souhaitables pour assouplir les règles de détermination du bénéfice imposable, deux grands types de mesures s'avèrent essentiels pour l'avenir :

- d'une part, et de façon prioritaire, poursuivre le mouvement de réduction du taux de l'impôt sur les sociétés, afin d'atteindre, dans le plus bref délai compatible avec les contraintes budgétaires globales, un taux uniforme de 33 1/3 %. Dans le contexte économique actuel, il juge inopportun d'accompagner ce mouvement d'un relèvement du taux d'imposition des plus-values à long terme des sociétés ;

- d'autre part, définir un programme de moyen terme permettant de faire disparaître progressivement deux spécificités françaises en matière de T.V.A., à savoir la règle du décalage d'un mois et certains phénomènes de rémanence qui affectent tout particulièrement les entreprises.

- Dans le domaine des incitations fiscales spécifiques, votre groupe d'étude considère qu'il serait particulièrement intéressant de procéder, au cours des prochaines années, à une évaluation complète du système des provisions pour implantations commerciales à l'étranger.

- En vue de favoriser les restructurations d'entreprises, votre groupe d'étude préconise l'introduction de plusieurs aménagements dans notre législation fiscale :

- certains d'entre eux présentent un caractère prioritaire, même s'ils ne pourront être réalisés que par étapes. Tel est le cas notamment de la suppression de l'impôt de bourse ou de la réforme du droit d'enregistrement de 4,80 % exigible en cas de cessions de parts sociales ou d'actions. Sur ces deux points, des mesures partielles, mais immédiates, permettraient cependant de limiter les conséquences les plus regrettables engendrées par les règles actuelles ;

- d'autres sont indispensables à terme. Il s'agit notamment de la suppression de l'agrément aujourd'hui exigé pour bénéficier d'un régime fiscal favorable en cas de scission et du réexamen des conditions dans lesquelles l'entreprise issue d'une fusion peut reprendre les déficits reportables ou les amortissements réputés différés comptabilisés dans les écritures des sociétés participant à cette opération de restructuration. De même, il paraît souhaitable de modifier les règles d'assiette du droit de 1,20 % perçu en cas de fusion ;

- face aux perspectives ouvertes par le Grand Marché de 1993, il est plus que nécessaire de faire disparaître les phénomènes de double imposition qui, actuellement, limitent les possibilités de coopération entre sociétés d'Etats membres différents. Aussi, votre groupe d'étude se félicite que les obstacles politiques, qui jusqu'à présent empêchaient l'adoption de trois directives essentielles, aient enfin pu être surmontés, mais il souhaite qu'à l'avenir le Parlement soit mieux tenu informé de l'état d'avancement des négociations.

• Enfin, votre groupe d'étude rappelle qu'il est particulièrement urgent de simplifier - et d'alléger - l'ensemble des impôts applicables lors de la transmission d'une entreprise. Tout en prenant acte des mesures adoptées au cours des années passées, il constate qu'un effort important reste à accomplir, et souligne que l'action à conduire dans ce domaine doit s'inscrire dans la durée, compte tenu de l'ampleur et de la diversité des mesures qui lui ont paru nécessaires.

Ainsi, votre groupe d'étude a souhaité que l'évaluation des entreprises puisse se faire soit au jour du décès (cas actuel), soit, comme aux Etats-Unis, à l'issue d'une période pouvant aller jusqu'à 9 mois, afin, d'une part, de permettre à l'entreprise de se restructurer, d'autre part, de tenir compte d'une éventuelle baisse de la valeur des entreprises du fait du décès de son dirigeant. Ce délai encouragerait en outre les héritiers à mieux peser leur décision de reprise ou non de l'affaire. En outre, l'organisation d'une table ronde entre les professionnels et l'administration permettrait de rechercher les moyens de mieux cerner la valeur d'une entreprise.

De même, l'amélioration du livret d'épargne entreprise, ou même la création d'un "compte d'épargne transmission" faciliterait le financement des transmissions d'entreprises, tandis que l'abaissement à dix salariés de la limite de vingt existant actuellement pour l'application du R.E.S. aurait pour effet d'accroître le recours à cette forme intéressante de transmission d'activité. Dans cette même optique, votre groupe d'étude appelle de ses vœux la mise en place d'un mécanisme de "crédit vendeur" qui rendrait plus réalisable la cession progressive d'une entreprise : le vendeur pourrait

ainsi accorder un crédit sur tout ou partie du prix de cession ou conserver une participation minoritaire, le principe du dispositif consistant à ne taxer que les sommes réellement perçues, au rythme convenu entre le vendeur et l'acquéreur.

Parallèlement, votre groupe d'étude a estimé que le réexamen de certains dispositifs actuels permettrait de leur donner toute leur ampleur. A cet effet :

- il constate qu'une modification de l'article 151 octies du code général des impôts visant à inclure dans son champ d'application l'actif immobilier non apporté à la société bénéficiaire de l'actif commercial lorsque celui-ci est donné à bail permettrait de faciliter la transformation des entreprises individuelles en sociétés ;

- il recommande un réexamen du système de la donation-partage avec réserve d'usufruit. Celui-ci pourrait être rendu d'autant plus attractif que la part sociale détenue est plus importante, sachant que la réduction des droits de mutation à titre gratuit est égale à la moitié du pourcentage des parts sociales reçues par le repreneur.

oOo

Quels que soient l'ampleur et le rythme des mesures qui seront prises au cours des années à venir, votre groupe d'étude, tout en considérant que les contraintes budgétaires globales, et notamment la volonté de réduire le déficit des finances publiques constituent un frein indéniable à la réforme de notre fiscalité, insiste sur le caractère prioritaire que revêtent dès à présent la poursuite de l'abaissement du taux de l'impôt sur les sociétés, la suppression des doubles impositions existant sur le plan européen et l'amélioration des règles fiscales régissant la transmission des entreprises. Ces trois recommandations sont indispensables à court terme afin de placer les entreprises françaises dans des conditions de concurrence acceptables lors de l'ouverture du grand marché intérieur européen.

## **ANNEXE N° 1**

### **COMPOSITION DU GROUPE D'ETUDE**

**MM. Jacques OUDIN, Président**

**René BALLAYER**

**Raymond BOURGINE**

**Ernest CARTIGNY**

**Emmanuel HAMEL**

**Jean-Pierre MASSERET**

**René REGNAULT**

62

## **ANNEXE N° 2**

### **LISTE DES PERSONNALITES ET ORGANISMES AUDITIONNES**

- Ministère de l'économie, des finances et du budget :  
service de la législation fiscale (M. Jean Lemierre, puis M. Michel Taly) ;

- Ministère de l'industrie et de l'aménagement du  
territoire : bureau financier et fiscal de la sous-direction de  
l'environnement concurrentiel et national (M. Philippe Nguyen) ;

- Conseil National du Patronat Français (CNPF) ;

- Confédération générale des petites et moyennes  
entreprises (CGPME) ;

- Assemblée permanente des chambres de commerce et  
d'industrie (APCCI) ;

- Chambre de commerce et d'industrie de Paris (CCIP) ;

- Chambre interdépartementale des Notaires de Paris ;

- Association Entreprise et Progrès ;

- Association entreprise à taille humaine industrielle et  
commerciale (ETHIC) ;

- Centre d'études de fiscalité des entreprises de  
l'université de droit, d'économie et de sciences sociales de Paris  
(M. Jean-Pierre Le Gall, puis MM. Jean-Pierre Le Gall et Richard  
Laborier, directeur du service fiscal de Lafarge-Coppée) ;

- Association française des entreprises privées.