

OUVERTURE

n° 98 - FÉVRIER 2016

REGARDS SUR L'ACTUALITÉ DE LA PROFESSION COMPTABLE



CONGRÈS NATIONAL ECF MARSEILLE - 27 ET 28 JUIN 2016 La gestion de patrimoine

DOSSIER SPÉCIAL PATRIMOINE : PRENEZ UN BOL D'AIR !

P. 23



Les CAC en danger

P. 8

Acquisition des données clients : le benchmark ECF

P. 16

Sécurité numérique

P. 20

Dutreil et LMP, c'est possible !

(Lorsque l'esprit vient à manquer !)

P. 53

Le partenaire des Professions Libérales

CONFÉRENCE DES ARAPL

Réparties sur la métropole, aux Antilles et en Guyane, 17 ARAPL, Associations Régionales Agréées des Professions Libérales, sont là pour vous aider à accomplir vos obligations administratives et fiscales

NOS PUBLICATIONS

Pour tout savoir sur votre profession, connaître les informations fiscales, sociales, comptables, être guidé pour remplir votre déclaration spécial 2035, votre déclaration TVA et être au fait en temps réel des actualités de votre secteur...

la Conférence des ARAPL met à votre disposition les outils nécessaires à tout professionnel libéral.



Suivez-nous sur
#araplconference



Retrouvez tous ces documents sur www.arapl.org



Conférence des ARAPL
46 Bd de la Tour Maubourg
75007 Paris

Tél. : 01 44 11 31 50
Mail : contact@arapl.org
www.arapl.org

DOSSIER DU TRIMESTRE

CONGRÈS NATIONAL ECF MARSEILLE - 27 ET 28 JUIN 2016 La gestion de patrimoine

Pages 23 à 51

Edito

La tête dans le guidon !

Délais réduits, FEC, DEC Loyer, RSI, DSN, SEPA, TESE... chaque acronyme apporte son lot de contraintes, de complexité, de stress et de perte de temps bien difficile à valoriser et à facturer. Sur tous ces sujets, ECF porte la voix de la profession auprès des pouvoirs publics mais, il faut le reconnaître, si nous sommes souvent écoutés, nous sommes plus rarement entendus ! L'urgence est cependant à nos portes. Comment dégager du temps pour développer de nouvelles missions, de nouvelles compétences, pour prendre le recul nécessaire à la réflexion que nous devons tous mener sur l'indispensable transformation numérique de nos cabinets lorsqu'on a la tête dans le guidon ? Comment être disponible pour nos clients sur les seuls sujets qui les occupent : la gestion de leur entreprise, l'anticipation de leurs besoins, l'optimisation civile, économique, financière, fiscale de leurs projets quand notre agenda se remplit jour après jour de contraintes administratives ?



Julien Tokarz apporte des éléments de réponses dans son édito et, dès que le temps vous le permettra, notre dossier du trimestre et notre congrès annuel vous inviteront à respirer un air plus pur en développant ces missions complémentaires, indispensables, structurantes dans la relation avec vos clients : l'accompagnement en matière patrimoniale. Lisez notre dossier et rejoignez-nous respirer un bon bol d'air en levant la tête du guidon les 27 et 28 juin 2016 à Marseille. Nous vous y attendons nombreux !

Laurent Benoudiz

**ECF FORMATIONS
SARL au capital de 50 000 €**
51, rue d'Amsterdam
75008 - PARIS
Tél. : 01 47 42 08 60
Fax : 01 47 42 37 43
Mail : contact@e-c-f.fr
Site : www.e-c-f.fr

Directeur de la publication
Julien Tokarz

Rédacteur en chef
Laurent Benoudiz

**Secrétariat de rédaction
et coordinatrice**
Béatrice Fracasso

Comité de rédaction
Serge Anouchian
Gilles Dauriac
Mickaël Brun

Mise en page/réalisation
www.ocp-creations.com

Gravure/impression
Imprimerie ALLIANCE

Dépôt légal n° 3711 - février 2016

Toutes reproductions des textes et documents sont interdites sauf accord de l'éditeur.

Annonces :

ARAPL p. 2 • UNASA p. 4 • CEP p. 22 • CEGID p. 52 • INTERFIMO p. 56 • WELCOME OFFICE p. 67
FIDES p. 68

Ce numéro comporte 1 encart central de 4 pages (bulletin d'adhésion)
et un encart jeté de 32 pages (Congrès de Marseille).

SOMMAIRE

05 Éditorial du président

ACTUALITÉ SYNDICALE ...

- 06 Flash élections
Formation : une priorité pour la profession
- 07 Nouveau succès pour le Séminaire
« Réflexion au sommet »
Des soutiens influents !
- 08 Réforme de l'audit :
l'Etat zélé / les CAC en danger
Mickaël Brun
- 12 Augmentation des cyberattaques
Les seuils des auto-entreprises ne seront pas
modifiés

COMMISSION PROSPECTIVE ET INNOVATION

- 13 1^{er} BarCamp à Lyon
- 14 Retour sur les premiers chantiers
de la commission innovation d'ECF
Hervé Gbego
- 16 Benchmark ECF des logiciels périphériques
comptables : optimiser l'acquisition de données
Virginie Roitman-Descamps
- 18 Le rapport Terrasse : 19 propositions pour
dynamiser et sécuriser l'économie collaborative
Hervé Gbego
- 20 La sécurité numérique
Boris Sauvage

FISCALITÉ

- 53 Lorsque l'esprit vient à manquer !
Laurent Benoudiz

SOCIAL

- 57 Du nouveau du côté de la convention collective
Gautier Amelot
- 58 Mise en place d'un nouveau bulletin de paie
« simplifié »
Gautier Amelot

A NE MANQUER SOUS AUCUN PRETEXTE

- 60 Séminaire Stratégie et Management
à Bayonne
- 62 Séminaire Social et Management RH
à Barcelone

ET AUSSI ...

- 64 Le mur de l'argent
Roger Laurent



LE PREMIER RÉSEAU NATIONAL D'ASSOCIATIONS DE GESTION AGRÉÉES AU SERVICE DES PROFESSIONS LIBÉRALES

- **82 associations de gestion agréées** membres, réparties sur l'ensemble du territoire
- **210 000 professions libérales adhérentes**, issues de tous les secteurs d'activité

Adhérer à une AGA membre de l'UNASA, c'est bénéficier :

- ✓ de la dispense de majoration de 25 % de vos bénéfices
- ✓ d'une réduction d'impôt de 915 euros pour frais d'adhésion et de comptabilité (sous réserve d'une certaine limite de dépenses)
- ✓ de la déductibilité intégrale du salaire de votre conjoint participant à la vie de l'entreprise
- ✓ d'un suivi en matière de prévention des difficultés de votre entreprise
- ✓ d'outils spécifiques de formation et d'information au service de votre **SÉCURITÉ FISCALE**

D'une série de publications spécifiques au secteur libéral :

- ✓ la newsletter numérique bi-mensuelle "**LA LETTRE DES ADHÉRENTS DE L'UNASA**"
- ✓ un site documentaire concernant l'exercice en libéral
- ✓ Le **GUIDE 2035**, publication annuelle
- ✓ le **GUIDE D'INSTALLATION EN PROFESSION LIBÉRALE**, publication annuelle

D'outils d'analyse de référence :

- ✓ Clic Stats, la base des données statistiques annuelles sur les revenus de la profession libérale en France : soit 130 professions traitées, consultables au plan **national, régional(*), départemental(*)**
(*) sous réserve d'un échantillon suffisant
- ✓ Un focus sur l'évolution des professions sur plus de 10 ans



NI FUMIER, NI TAXI... JUSTE DES CHIFFRES !

« Nul n'est censé ignorer la loi »... et pourtant, le stock normatif (près de 400 000 normes) ne peut pas être digéré par un être humain normalement constitué.

Depuis 2012, plus de 320 lois ont été votées ! Macron 1, Sapin 1, Sapin 2, Loi El Khomri, Loi ALUR, compte pénibilité, pacte de responsabilité, pacte de compétitivité, réforme de l'audit, des OGA, des territoires, du RSI... Une législation prolifique, surabondante, asphyxiante !

Les premiers concernés par cette profusion de contraintes sont les entreprises et donc nos clients. En 2015, la Banque mondiale a classé les pays développés en fonction de la facilité à gérer une entreprise : la France arrive 27^{ème} sur 29, avec une palme spéciale pour la fiscalité !

France Entrepreneur détaillait dans une étude récente que « la frénésie réglementaire oblige à cinquante jours de travail par an dans une entreprise de 3 salariés et absorbe près du tiers de la valeur ajoutée d'une entreprise sans salarié. Une entreprise de moins de 5 personnes doit remplir plus de 210 pages de déclarations chaque année. La charge pour une entreprise sans salarié est proportionnellement 25 fois plus lourde que celle d'une PME de plus de 50 personnes. Et il n'y a pas que les administrations. Banques, assurances, acteurs de l'enregistrement, centres de formalités des entreprises, chaque acteur ajoute sa pierre au mur de la complexité ». Ces charges entravent le développement et la croissance des entreprises.

Nos cabinets ont longtemps accompagné les entrepreneurs dans leur gestion administrative, fiscale et sociale. On pourrait même dire qu'il s'agissait d'un véritable marché pour notre profession. C'est de moins en moins le cas ! L'économie toute entière étouffée sous le poids des normes et nous ne sommes pas épargnés. Nos cabinets ont de plus en plus de mal à suivre face à la lourdeur des règles, l'instabilité législative et la superposition des obligations. Chronophages et facturables, les FEC, les DEC Loyer et autres DSN... sont des tâches pas ou peu rentables déléguées par l'Etat. Les pouvoirs publics confondraient-ils professionnels réglementés et fonctionnaires auxiliaires ? Oui nous sommes sous tutelle, mais notre ADN profond, c'est notre statut libéral de conseil à l'entreprise. Dans une économie qui peine à redémarrer, n'aurions-nous pas un rôle plus important à jouer en aidant nos clients à se développer plutôt qu'à gérer des contraintes administratives ?

La réponse est bien évidemment oui ! Mais pour cela, il faudrait que la haute fonction publique fasse sa propre révolution philosophique. Leur état d'esprit d'aujourd'hui (nous l'avons encore constaté dans la réponse écrite du directeur de la DGFIP à notre opposition à la réforme des OGA) se résume en une phrase : les entreprises sont par nature fraudeuses et les experts-comptables ne sont pas assez fiables, il faut donc resserrer l'étau. Ces mots, je les ai entendus au cours de mes entretiens avec des hauts fonctionnaires. Il n'est pas question de mettre en doute leur intégrité, leur engagement et leur dévouement pour le service public, ni de sous-estimer l'importance d'une lutte efficace contre la fraude fiscale. Cependant, on peut s'interroger sur leur

méconnaissance de la vie des entreprises de petites tailles et des difficultés qu'ils créent avec des dispositifs inapplicables dans la réalité économique. Malgré les slogans sur la rupture ou le changement, rien ne bouge.

Dans les semaines et les mois qui viennent, notre stratégie va donc s'articuler autour de deux grands axes :

- lutter avec tous les moyens dont nous disposons pour arrêter toutes les mesures de complexification de l'économie ;
- accompagner nos cabinets à l'extension de leur périmètre, au développement de leurs services, au virage numérique.

Sur le premier volet, nous n'avons ni fumier à déverser devant les préfetures, ni taxi, ni camion pour bloquer l'accès aux villes. Nous n'avons que des chiffres et l'amour de notre métier. C'est avec ces deux armes que je vous propose de nous battre.

Nous participons à la collecte de l'impôt pour remplir les caisses de l'Etat tandis que la complexité administrative dégrade notre rentabilité. Cela ne peut plus durer et des actions concrètes sont possibles si la profession toute entière se mobilise. Nous détenons des données comptables et financières précieuses pour l'économie. Utilisons-les pour les valoriser. Evaluons l'impact des mesures administratives sur l'activité des entreprises et publions ces résultats. Lorsqu'ils vont à l'encontre de nos clients, de nos cabinets, de notre économie, de notre pays, bref à l'encontre de l'intérêt général, nous devons arrêter d'accompagner ces dispositifs.

Sur le second volet, ECF a toujours eu une longueur d'avance. Sur le développement du périmètre et notre encadrement législatif, l'action de Joseph Zorogniotti à la tête du Conseil Supérieur a été libératrice et structurante pour l'avenir. Sur la partie opérationnelle, Serge Anouchian a été un précurseur du développement des missions de conseil en gestion de patrimoine, véritable opportunité pour le chiffre d'affaire de nos cabinets.

C'est justement sur cette thématique qu'ECF organise son prochain congrès à Marseille les 27 et 28 juin. Nous croyons à l'ouverture de notre champ d'activité à d'autres marchés. Notre syndicat souhaite donner à tous les cabinets, la possibilité de se diversifier, de se développer. C'est ce que nous ferons à Marseille et c'est ce que nous ferons dans les années qui viennent. Nous croyons en la capacité de notre profession à se libérer des contraintes pour accompagner nos clients vers la croissance dans l'intérêt général.

Julien Tokarz
Président de la Fédération ECF
🐦 : @julientokarz



FLASH ÉLECTIONS

A la fin de l'année 2016, les experts-comptables et les commissaires aux comptes seront appelés aux urnes pour désigner leurs représentants dans les CRCC et les CROEC. Les élu(e)s ECF préparent le projet qu'ils présenteront à la profession dans les semaines à venir. Parallèlement, le comité directeur de la

fédération se réunira le vendredi 1^{er} avril prochain pour désigner les têtes de listes nationales qui porteront les valeurs et les propositions du syndicat.

A suivre...

FORMATION : UNE PRIORITÉ POUR LA PROFESSION

La formation est la seule chance pour notre pays de s'adapter aux évolutions technologiques qui révolutionnent l'économie toute entière. L'enjeu dépasse largement les frontières de la profession du chiffre, mais les cabinets comptables sont au cœur de ces changements et ils doivent pouvoir répondre aux besoins nouveaux de leurs clients dans les meilleures conditions. Pour cela, il faut se former et former ses collaborateurs.

Se former, c'est anticiper les changements. C'est être capable de saisir les opportunités et conquérir de nouveaux marchés.

Se former, c'est pouvoir s'adapter et garantir un niveau de qualité élevé dans un environnement de plus en plus complexe, compétitif et mouvant.

LES FORMATIONS ECF

Aminata Ba, nouvelle chargée de la formation pour ECF, et Ouardia Lebdiri préparent minutieusement les formations 2016/2017 pour qu'elles vous donnent le maximum de compétences nécessaires au développement de votre cabinet. Les formateurs sélectionnés par ECF sont des professionnels ayant réellement exercé le métier et disposant d'un vrai bagage pédagogique.

Vous recevrez très prochainement le nouveau catalogue de formations dans votre cabinet.

DES FINANCEMENTS TRÈS TRÈS AVANTAGEUX !

Critères de prise en charge des formations 2016 par le FIF-PL :

- Plafond journalier : 200 € / journée de formation
- Plafond annuel : 600 € / professionnel
(dans la limite également d'une formation non prioritaire par an à hauteur de 200 € maximum)

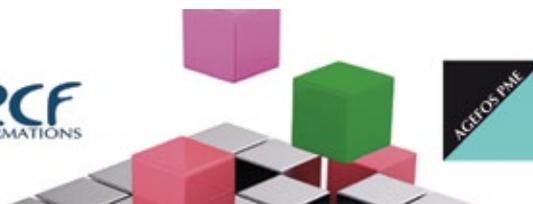
Pour les formations longues durées : 70 % de la formation dans la limite de 2000 € à raison d'une fois tous les 3 ans au maximum pour les formations dispensées par les universités [masters] ou les grandes écoles [gestion de patrimoine, fiscalité, social] d'au moins 130 heures.

Autres financements disponibles : formations de conversion et de reconversion, formations de formateurs, formations d'experts et d'arbitres, formations de contrôleurs qualités ou stage, formations d'administrateurs, participation aux jurys d'examen.

Site : www.fifpl.fr

LES AVANTAGES D'AGEFOS-PME

- Prise en charge financière intégrale des frais pédagogiques de la formation pour les entreprises de moins de 50 salariés.
- Remboursement des salaires des collaborateurs à hauteur de 13 € HT/heure
- Offre ACCES FORMATIONS pour les cabinets d'Ile-de-France de moins de 50 salariés : 60 € TTC/jour
- Toutes les formations en INTER peuvent être proposées en INTRA à 2000 € HT pour les cabinets adhérents à ECF et à 2500 € HT pour les cabinets non adhérents.



NOUVEAU SUCCÈS POUR LE SÉMINAIRE « RÉFLEXION AU SOMMET »

Plus de 100 experts-comptables réunis sur les pistes !

Nous remercions chaleureusement tous les participants au Séminaire Réflexion au Sommet qui s'est tenu à Tignes du 13 au 17 janvier dernier. La réussite de cette édition est évidemment liée à la qualité des intervenants (Edgar Gropiron, Anthony Morel, Jean Saphores, Pierre-Yves Lagarde, Fabrice Cossin et bien d'autres...), mais aussi à la convivialité légendaire de cet évènement.

Comme promis, neige, soleil (un petit peu de temps en temps) et bonne humeur étaient au rendez-vous !



DES SOUTIENS INFLUENTS !



ECF ADHÈRE À LA CGPME

Depuis le début de l'année, ECF a rejoint la Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises. L'objectif : porter toujours plus haut la voix des cabinets libéraux et indépendants ! Déjà adhérent à l'UNAPL, le syndicat a décidé de multiplier ses relais d'influence pour peser davantage dans les négociations avec les pouvoirs publics. La profession comptable doit être entendue, défendue et soutenue par le plus grand nombre d'acteurs.

AVEC ECF, TESTEZ GRATUITEMENT VOS FEC !

Les contraintes qui pèsent sur les cabinets sont nombreuses. Comment continuer à exercer sereinement notre métier avec des obligations qui augmentent d'année en année ?

Au-delà des alertes que nous adressons aux pouvoirs publics pour simplifier la vie des cabinets et de leurs clients, le syndicat ECF souhaite vous aider en mettant à votre disposition un logiciel d'analyse de vos **fichiers FEC gratuit**, anonyme et sécurisé : **VERYFEC**. ECF a développé en collaboration avec FIDES un outil vous permettant de tester vos fichiers FEC et de vérifier leur compatibilité avec les normes en vigueur :



www.veryfec.com

JOSEPH ZORNIOTTI DEVIENT SECRÉTAIRE GÉNÉRAL ADJOINT DE L'UNAPL

L'Union nationale des professions libérales (UNAPL), organisation patronale représentative qui fédère 67 organisations syndicales des professions de la Santé, du Droit, du Cadre de vie et technique, vient d'élire l'ex Président du Conseil Supérieur de l'Ordre des experts-comptables au sein de son bureau. Joseph Zorniotti siège désormais au comité exécutif de l'Union Nationale des Professions Libérales en tant que Secrétaire Général Adjoint. Il s'attachera notamment à défendre et promouvoir l'exercice libéral et plus globalement à valoriser l'entrepreneuriat.

ECF salue cette élection et compte sur sa présence pour porter la voix de la profession du chiffre au sein de cette organisation puissante et reconnue.



RÉFORME DE L'AUDIT : L'ÉTAT ZÉLÉ / LES CAC EN DANGER

PAR MICKAËL BRUN

Depuis la crise économique mondiale, les places financières font l'objet d'une surveillance accrue de la part des décideurs politiques. Le marché de l'audit doit être régulé afin d'assurer correctement son rôle essentiel à la confiance des acteurs économiques entre eux.

Une lourde responsabilité dont s'acquittent avec succès 13 500 commissaires aux comptes depuis près de 50 ans. Ils veillent chaque jour à garantir une économie saine, transparente et respectueuse des lois de la République. Alors qu'ils fleurissaient aux Etats-Unis ou ailleurs en Europe, la France n'a pas connu les scandales financiers et l'engagement des commissaires aux comptes auprès des pouvoirs publics n'a jamais failli.

Notre pays doit pourtant lui aussi se conformer aux nouvelles dispositions issues du règlement et de la directive européenne. Les marges de manœuvre laissées aux Etats-membres pour transposer

ces règles dans leurs législations sont limitées mais elles existent. Pourtant, et en dépit d'un fonctionnement qui a longtemps résisté aux tempêtes économiques, le ministère de la Justice a décidé de transposer cette réforme dans sa version maximaliste en détruisant ainsi le système du commissariat aux comptes à la française tel qu'il existe aujourd'hui.

Une loi enfin dévoilée

En pleine période de fêtes de fin d'année, la Chancellerie a adressé son projet de texte de loi à la CNCC pour recueillir son avis avant la mi-janvier. ECF s'est procuré ce document et l'a présenté à plus de 200 commissaires aux comptes lors de son forum CAC annuel, le 2 février dernier.

a) Les changements prévus par la loi :

	AVANT	APRÈS
Rédaction des Normes Déontologie, qualité et mission	La CNCC avec avis du H3C	Le H3C de sa propre initiative ou sur sollicitation de la CNCC, de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution, de l'Autorité des Marchés Financiers, ou du Ministère de la justice. Les dispositions du code de déontologie en matière d'acceptation et de renouvellement de mandat sont désormais inscrites dans la loi
Contrôle qualité	Le H3C définit le cadre et les orientations des contrôles qualité avec une faculté de délégation à la CNCC/CRCC. Le corps de contrôleurs du H3C effectue les contrôles des mandats EIP.	Le H3C définit le cadre et les orientations ... Mandat EIP : les contrôles sont effectués par des contrôleurs du H3C. Ils peuvent être effectués avec le concours de l'AMF ou l'ACPR. Autres mandats : les contrôles peuvent être effectués par des contrôleurs H3C, ou être délégués par le H3C à la CNCC ou aux CRCC.
Inscription sur la liste des CAC	Près les Cours d'appel avec assistance des CRCC	H3C, avec faculté de délégation à la CNCC
Discipline	Commission de discipline près les Cours d'appel avec syndic. Recours en appel auprès du H3C.	Le H3C prononce les sanctions à l'encontre des professionnels qui ne respectent pas les règles ainsi qu'à l'encontre de ceux qui usurperaient le titre de CAC.
La formation	La CNCC définit le cadre des activités de formation continue. Le comité scientifique de la CNCC homologue les formations CAC	Le H3C définit le cadre des activités de formation continue et veille au respect des obligations, avec faculté de délégation à la CNCC
Composition du Collège	12 membres	10 membres (suppression de la présence des CAC)

b) Les nouveautés de la loi :

Relations avec l'Europe	<p>Le H3C établit des relations avec ses homologues européens. Il exerce une surveillance du marché de la certification des EIP et rapporte à l'Europe.</p> <p>Création d'un service d'enquête au sein du H3C et d'un Rapporteur Général qui nomme à son tour les enquêteurs.</p> <p>Ce service fera les enquêtes prévues par le règlement européen et les articles L 824-1 à 16 du Code de commerce.</p>
Société CAC inscrite	<p>$\frac{3}{4}$ des droits de vote détenus par des CAC ou des entités inscrites CAC ou des professionnels agréés CE :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les fonctions de Gérants, Président, DG, etc. sont assurées par un CAC ou un professionnel agréé CE - Les $\frac{3}{4}$ au moins des administrateurs doivent être CAC ou professionnels agréés CE - Les représentants permanents des sociétés CAC doivent être CAC ou professionnels agréés CE.
Fin des DDL	<p>Il est interdit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - de fournir des services autres que ceux entrant dans la mission de certification qui porteraient atteinte à son indépendance ; - d'accepter un mandat si lui ou un membre de son réseau a fourni des services portant atteinte à son indépendance. Lesdits services sont définis par un décret. <p>Les services autres que la mission et qui ne sont pas interdits peuvent être fournis par le CAC ou son réseau, après autorisation du comité spécialisé. Ce comité se prononce après avoir analysé les risques en matière d'indépendance et les mesures de sauvegarde appliquées par le commissaire aux comptes. Ces services peuvent être apportés à l'entité ou aux entités qui la contrôle(nt) ou celles qui sont contrôlées par elle.</p>
Honoraires des services non audit (SNA)	<p>Lorsque le CAC fournit des SNA, le total des honoraires facturés pour ces services se limitent à 70 % de la moyenne des honoraires de certification des 3 derniers exercices. Le H3C peut accorder une dérogation à la demande du CAC.</p>
Rotation du signataire	<p>Le CAC (ou le CAC représentant la société de CAC signataire) ne peut pas signer plus de 6 exercices consécutifs (dans la limite de 7 ans) une EIP, une Association faisant appel à la générosité du public (AGP) et les personnes morales de droit privé non commerçant dépassant les seuils (L.612-1).</p> <p>Ces dispositions s'appliquent aux CAC des filiales importantes de l'EIP.</p> <p>Le délai de viduité est de 3 ans à compter de la date de clôture du 6ème exercice qu'ils ont certifié.</p>
Rotation des mandats	<p>Lorsque l'EIP désigne de manière volontaire au moins 2 CAC, ces derniers peuvent certifier les comptes pendant 24 ans maximum.</p> <p>Si l'EIP n'a qu'un CAC, celui-ci ne peut certifier plus de 10 ans, 16 ans en cas d'appel d'offre.</p> <p>Possibilité d'allonger de 2 ans sur accord exceptionnel du H3C.</p>
Mise en place	<p>Les dispositions transitoires du Règlement s'appliquent en France.</p> <p>Elles prévoient que pour les mandats</p> <ul style="list-style-type: none"> - de + de 20 ans les CAC d'EIP ne peuvent plus certifier au-delà de 2020 - pour les 11 à 19 ans : 2023. <p>L'antériorité se calcule à compter de la publication du règlement du 17 juin 2014.</p>

Les impacts à prévoir

Une chose est sûre, le paysage du commissariat aux comptes va considérablement changer dans les mois qui suivront l'adoption de cette loi. Durée des mandats, contrôles qualité, rotations, supervision du H3C, rôle de la CRCC, sanctions disciplinaires, tableau des inscriptions, formations, cotisations, stages, déontologie... Tout va bouger !

a) Une concentration évidente du marché de l'audit

L'application des seules dispositions européennes, avec la rotation obligatoire ou bien les appels d'offre, conduiront à une concentration inédite du marché de l'audit légal. Croulant sous ces nouvelles contraintes, un grand nombre de professionnels libéraux n'aura d'autres choix que d'abandonner des milliers de mandats EIP. Cette volonté de sur-régulation découragera encore plus les petites structures à exercer le métier et des milliers de commissaires aux comptes cesseront leur activité.

Sans une pluralité de cabinets d'audit, le marché va se concentrer au détriment de la qualité, de l'indépendance et de la sincérité des contrôles, des entreprises et de l'économie toute entière.

b) La fonctionnarisation du commissaire aux comptes

Ce texte retire une grande partie des pouvoirs attribués à la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes par la tutelle. Formation, inscriptions, contrôles qualité, discipline, déontologie, rédaction des normes... Le fonctionnement de la profession serait entièrement assuré par le Haut Conseil du Commissariat aux Comptes. La CNCC serait alors vidée de sa substance et la profession n'aurait plus aucune emprise sur son destin. Toutes les missions qui lui sont confiées par la loi actuelle disparaîtraient dans le nouveau texte alors même que cela n'est pas demandé par la Commission européenne et que la profession française n'a jamais failli à ses obligations et s'est montrée exemplaire. Reste à voir comment les conventions à venir seront contraignantes pour les CRCC. Il n'en demeure pas moins que les CRCC et la CNCC deviennent des centres administratifs pour le H3C dans le meilleur des cas. La profession perd son autonomie !

Pourtant, depuis 10 ans, la Compagnie Nationale et le Haut Conseil travaillaient ensemble intelligemment et avaient trouvé un juste équilibre. L'application des textes tels qu'ils sont écrits aujourd'hui

Réforme : les auditeurs légaux alertent les politiques

JEAN-LUC FLABEAU, JEAN BOUQUOT / PRÉSIDENT DE LA CRCC DE PARIS ET PRÉSIDENT DE LA CRCC DE VERSAILLES | LE 14/02 À 08:11

Le marché de l'audit doit être régulé afin d'assurer correctement son rôle essentiel à la confiance des acteurs économiques entre eux. Il n'y a pas débat.

À l'origine, il y a 50 ans, l'État a confié aux professionnels eux-mêmes la responsabilité de cette régulation, à savoir la mission déléguée à une instance constituée de pairs, d'inscrire les nouveaux entrants, d'édicter la déontologie et les normes d'exercice professionnel, de contrôler les professionnels et, le cas échéant, de sanctionner les comportements déviants.

Une auto-régulation reposant sur la confiance des pouvoirs publics dans la capacité d'un corps professionnel à se prémunir des dérives qui affecteraient la réputation commune. C'est d'ailleurs ce qui se pratique, peu ou prou, dans le cadre des autres professions libérales réglementées. Une lourde responsabilité dont se sont acquittées avec succès en France les compagnies des **commissaires aux comptes**. Car alors que les scandales concernant l'audit s'égrainaient au début des années 2000, qui aux États-Unis, qui en Italie, la France en était exempte.

Pourtant, la défiance mondialisée et la volonté de l'endiguer aux États-Unis au moyen de la loi **Sarbanes Oxley** gagnèrent par contagion l'Europe... puis l'hexagone. De là naquit en 2003 le H3C, chargé de superviser les compagnies de commissaires aux comptes, sans pour autant les déposséder de leurs fonctions essentielles de régulation. Dans une économie globalisée, la régulation supporte de moins en moins les frontières... Pour l'essentiel, la corégulation entre le H3C et les compagnies de commissaires aux comptes a, c'est une certitude, fait progresser la profession sur ces 10 dernières années.

En 2007, la crise des subprimes enfonça le clou. La peur qui s'ensuivit remit en mouvement le balancier réglementaire, avec pour obsession de poser partout verrous et sécurités de nature à rassurer l'ensemble des acteurs économiques. Et la commission européenne de rédiger un livre vert sur l'audit, puis un règlement et une directive éponyme en ce sens, courant 2014. Aujourd'hui, le gouvernement doit transposer dans le droit français ces règles européennes.

Nous voici donc au pied du mur : quel système de régulation voulons-nous pour le marché de l'audit ? En l'état actuel du projet, l'auto-régulation pourrait bien avoir fait long feu... En effet, les compagnies des commissaires aux comptes, dont les membres sont élus par leurs pairs, se verraient retirer la plupart de leurs compétences au profit de l'autorité de régulation, autorité administrative indépendante, qui, sur la base des textes européens, exclut de ses organes de décision tout professionnel en exercice. Les commissaires aux comptes sont donc fondés à s'interroger : seraient-ils devenus indignes de confiance qu'il faudrait les écarter des instances de régulation décisionnaires, sauf à leur déléguer un rôle d'exécution de nature plus ou moins administrative ?

Tout un symbole de défiance pour des professionnels de la confiance. Difficile à entendre pour une profession qui s'est réformée en profondeur. Au pire, si les défaillances s'étaient succédées, aurions-nous pu comprendre qu'il faille, à la mode keynésienne, rétablir de la sorte la situation de manière conjoncturelle ? Ceci pose une vraie question : ne doit-on pas déterminer une véritable méthodologie et des principes communs – hors crise conjoncturelle nécessitant des mesures d'exception – en terme de régulation des professions ?

Autrement dit, doit-on confier la régulation de l'ensemble des professions réglementées à des autorités administratives indépendantes, ne pratiquant pas l'exercice concret du métier, ou doit-on au contraire déléguer le soin, aux professionnels eux-mêmes, au besoin sous la supervision de l'État, de participer à la régulation de leur profession ? L'État doit-il faire confiance dans la capacité des professions à déterminer leurs bonnes pratiques, les faire appliquer et les sanctionner ou doit-il ne pas faire confiance ? Notre opinion est claire : la dernière formule porte en elle les risques de démotivation, perte de sens et déresponsabilisation.

Or plus que jamais, nous avons besoin de professionnels motivés, acteurs de plein exercice de leur métier et attirant de jeunes diplômés pour œuvrer ensemble à un audit de qualité. Certes, le chemin de crête est étroit et le texte européen en cours de transposition en France fixe un certain nombre de principes directeurs et de contraintes à respecter. Mais faisons attention à ne pas surtransposer et veillons à préserver au maximum le rôle des professionnels dans l'exercice de surveillance et de contrôle de la profession.

Comment auraient réagi les magistrats d'être totalement exclus du Conseil supérieur de la magistrature ? Que diraient avocats, huissiers, architectes, experts-comptables ou notaires si leurs ordres étaient vidés de leurs prérogatives pour les confier à des autorités administratives indépendantes... ? Faire confiance et déléguer ; c'est responsabiliser et impliquer. Poursuivre à l'inverse, c'est pousser le balancier de la défiance trop loin. Au risque d'obtenir l'effet contraire au but recherché. La confiance est un jeu d'équilibre : il n'est pas encore trop tard... ●

<http://www.lesechos.fr/idees-debats/cercle/cercle-151756-reforme-les-auditeurs-legaux...> 19/02/2016



• 20 janvier 2016 - N°3889

OPINIONS

M. URVOAS, SAUVEZ LES COMMISSAIRES AUX COMPTES!

JULIEN TOKARZ



Une adresse au nouveau ministre de la Justice. Par Julien Tokarz, Président de la Fédération Nationale des Experts Comptables et commissaires aux comptes de France (ECF)

Dans une très grande discrétion, le ministre de la Justice prépare un projet de loi qui reformera en profondeur l'audit des entreprises françaises d'ici le printemps 2016.

Suite à la crise financière de 2008 qui a frappé l'économie mondiale, l'Union européenne avait souhaité modifier les règles de contrôle des sociétés pour assurer aux États-membres une transparence et une sincérité de leurs comptes. Le livre vert de 2011, ainsi que la directive et le règlement européen qui ont suivi, préconisaient alors une déconcentration du marché de l'audit.

UNE PLURALITÉ D'ACTEURS, AUJOURD'HUI

La France a malheureusement prévu une multitude de dispositions qui vont à l'encontre de ces intentions initiales.

Aujourd'hui, plus de 13 500 professionnels libéraux composent le paysage de l'audit français. Le marché repose sur une pluralité d'acteurs qui garantit une indépendance des contrôles. Souvent méconnue du grand public, cette profession est pourtant indispensable à la vie des entreprises, à leur bonne gestion, à leur développement, ainsi qu'à la sécurisation de l'économie de notre pays. Si le projet de loi qui transpose la réforme de l'audit est voté en l'état, ce sont des milliers de commissaires aux comptes qui seront contraints de cesser leur activité. Le surplus de règles envisagé dans le texte de loi de la Chancellerie (entités contrôlées, rotation des cabinets, appels d'offres, services non-audit) handicaperait inévitablement les cabinets français par rapport à nos voisins européens, et éliminerait certaines de ces entreprises indépendantes. Seuls les plus grands groupes pourraient se permettre de conserver une activité d'audit. Il semblerait que les pouvoirs publics français aient déjà oublié l'origine de la crise de 2008.

UNE VÉRITABLE NATIONALISATION L'AUDIT

Sous couvert de vouloir transposer (« sur-transposer » pourrait-on dire en l'espèce !) cette réforme européenne dans le droit français, Christiane Taubira et ses services, plus royalistes que le roi, préparent une véritable nationalisation de l'audit. Monsieur Urvoas, ne faites pas la même erreur et entendez les principaux concernés !

Depuis près de 50 ans et jusqu'à présent, la profession était représentée et organisée par la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes (CNCC). Véritable vigie de l'audit, cette instance a pour mission d'inscrire, de former, de contrôler et de sanctionner les commissaires aux comptes. Ces derniers ont en effet des obligations légales d'état général et ils sont les partenaires privilégiés de l'État pour faire respecter les lois de finances, la lutte contre le blanchiment, la simplification administrative, le droit électoral, etc... Ils prêtent serment et suivent une déontologie stricte. Leur engagement auprès des pouvoirs publics n'a jamais failli.

UNE INSTANCE COMPOSÉE DE FONCTIONNAIRES DÉCONNECTÉS DES RÉALITÉS DU TERRAIN

Pourtant, le projet de loi prévoit de retirer une grande partie des pouvoirs de la CNCC pour la transférer au Haut Conseil du Commissariat aux Comptes (HCC), instance composée de fonctionnaires déconnectés des réalités du terrain, des attentes de la profession et de leurs clients. Vidée de sa substance, la Compagnie Nationale deviendrait donc une coquille vide et le destin de cette profession libérale, serait confié à une poignée de magistrats.

Sans la moindre contrainte européenne, la France impose ce nouveau mode de gouvernance. Pourquoi remettre en cause un dispositif qui a fait ses preuves depuis près d'un demi-siècle ? La simplification à la française probablement...

UN SIGNAL DE DÉFIANCE

C'est un message très hostile adressé aux commissaires aux comptes et plus largement aux milieux économiques. C'est un signal de défiance, un affront à l'intégrité de la profession qui refuse cette fonctionnarisation de l'activité de l'audit en France.

La réforme européenne de l'audit comportait des avancées et des gardes fous essentiels à l'économie. Ils ont disparu dans le projet de texte que propose la chancellerie. Certaines orientations étaient tout à fait transposables et applicables directement en France, sans surinterprétation.

Il ne s'agit pas de refuser le changement par principe ou par corporatisme. Le syndicat ECF demande simplement de faire évoluer progressivement un modèle français qui a fait ses preuves plutôt que de se risquer à une révolution à l'avenir incertain.

AUGMENTATION DES CYBERATTAQUES

ECF enregistre un nombre anormalement élevé de signalements de cyberattaques sur les cabinets. Le virus est envoyé par un fichier en pièce jointe et une fois ouvert, il atteint tous vos documents pour les coder. Connue sous le nom de « cryptolocker », cette attaque verrouille vos données et les « hackers » demandent ensuite une rançon pour les débloquer. ECF a saisi Jean-Yves Latournerie, Préfet chargé de la lutte contre les cybermenaces et la sous-direction de lutte contre la cybercriminalité de la police judiciaire.

Si vous êtes victime d'une cyberattaque (infection par un virus à la suite de l'ouverture d'un e-mail) :

- Déconnectez-vous d'internet.
- Faites un balayage de votre ordinateur au moyen de votre logiciel antivirus pour vérifier s'il est infecté et éliminez le virus.
- Procédez à une restauration complète de votre ordinateur si besoin.
- Faites appel à un expert si vous croyez que le fonctionnement de votre ordinateur est toujours compromis.
- Modifiez tous vos mots de passe.
- Procédez ensuite au dépôt de plainte au commissariat ou à la gendarmerie.
- Signalez votre problème sur la plateforme en ligne PHAROS ou la plateforme téléphonique Info Escroqueries (0811 02 02 17 - prix d'un appel local).
- Conservez des images de ce que vous voyez en utilisant la fonction « Imprimer écran ». Ces captures d'écran pourraient éventuellement aider l'enquête.
- Listez tous les préjudices subis.
- Munissez-vous de tous les éléments qui vous semblent pertinents : traces informatiques qui vous font penser à une attaque, fichier encrypté suite au virus, etc.
- Une enquête sera menée à la suite de votre dépôt de plainte.



PROTÉGER VOTRE SYSTÈME

Il est essentiel d'utiliser un mot de passe constitué d'au minimum 12 caractères et contenant des minuscules, majuscules, chiffres et caractères spéciaux. Il est impératif de ne pas utiliser le même mot de passe pour des accès différents.

Un logiciel antivirus régulièrement mis à jour protège votre ordinateur contre les virus et les logiciels indésirables.

Une barrière de protection dite « firewall » permet de filtrer les données échangées entre votre ordinateur et le réseau. Elle peut être réglée de manière à bloquer ou autoriser certaines connexions et ainsi empêcher les piratages (intrusions) dans votre ordinateur personnel ou sur un réseau informatique.

Une mise à jour régulière de tous vos logiciels avec les derniers correctifs de sécurité : vous pouvez configurer votre ordinateur pour que le système d'exploitation procède automatiquement et régulièrement à ces mises à jour.

Prudence en ce qui concerne vos e-mails, particulièrement lorsque vous ne connaissez pas l'expéditeur. Un simple clic sur une image ou un lien suffit pour installer à votre insu un logiciel ou code malveillant (cheval de Troie) sur votre ordinateur. La pièce jointe piégée peut être : une page html, une image JPG, un GIF, un document Word ou Open office, un PDF, etc. Pour se protéger de ce type d'attaque, la règle est simple : ne jamais ouvrir une pièce jointe ou suivre un lien dont l'expéditeur est soit inconnu, soit d'une confiance relative.

LES SEUILS DES AUTO-ENTREPRISES NE SERONT PAS MODIFIÉS

La réforme du statut des auto-entrepreneurs se précise. Les derniers arbitrages ont écarté la piste d'un relèvement des seuils d'activité permettant de bénéficier de ce régime fiscal et social avantageux.

Aujourd'hui, le chiffre d'affaires de l'auto-entrepreneur doit rester en deçà de 32.900 euros pour les prestations de services et de 82.200 euros pour les activités de vente. Au-delà, l'auto-entrepreneur perd immédiatement son statut et tombe dans le régime général.

Emmanuel Macron plaiderait pour un triplement de ces seuils d'activité pour limiter la peur de croître ou d'embaucher de certaines micro-entreprises. Son collègue Michel Sapin était opposé à cette idée s'appuyant sur une note de l'administration de Bercy qui alertait sur l'effet d'aubaine pour les entreprises et sur une diminution en termes d'impôts et de cotisations. Ce statu quo est compensé par un dispositif de lissage des effets de seuils passant par le maintien des avantages de l'auto-entreprise pendant 2 ans après le dépassement du seuil, à condition de ne pas le dépasser de plus du double.

Les experts-comptables s'inquiétaient de cette volonté gouvernementale et avaient relayé leurs craintes. ECF salue donc cette décision et veillera à son maintien dans le temps.





barcamp

le 12 mai 2016 à Lyon



Stratégie numérique du cabinet, gagnez du temps :
Une demi-journée pour **trouver les solutions pour**
VOTRE cabinet !

12h00 - 12h30

Accueil

12h30 - 13h30

Cocktail déjeunatoire

13h30 - 14h30

Présentation du BarCamp

14h30 - 16h00

Ateliers

Stratégie numérique et management RH

Animé par Eric le DELEY - Directeur adjoint École IGS

Stratégie numérique et relation clients

Animé par Jocelyn BOUILHOL - Chef de projet SI PME à l'ENE

Outils, infrastructure et sécurité

Animé par Eric POZZI - Référent Intelligence économique de
la région Rhône-Alpes à la gendarmerie nationale

16h00-16h30

Pause

16h30-17h30

Débriefing des ateliers et cocktail de clôture

Le Loft 4.40

4 Rue de la Quarantaine, **69005 Lyon**



inscription : <http://www.e-c-f.fr/formations/evenement>

RETOUR SUR LES PREMIERS CHANTIERS DE LA COMMISSION INNOVATION D'ECF

HERVÉ GBEGO

A raison d'une réunion par mois depuis octobre, la commission et ses membres ont d'ores et déjà plusieurs actions concrètes à proposer aux confrères. Vous trouverez ci-dessous quelques exemples.

Benchmark des outils numériques

A la suite des Rencontres Franciliennes du 7 décembre dernier, notre commission a réalisé un « benchmark » sur « les logiciels périphériques comptables ». Les résultats de cette première étude sont disponibles sur le site du syndicat ECF. Par ailleurs, vous trouverez dans ce numéro, un résumé des principaux éléments du « benchmark » présenté par Virginie ROITMAN-DESCAMPS, membre de la commission Prospective et Innovation.

Lancement des barcamps sur le numérique

Un Barcamp c'est quoi ?



Les Barcamps sont des rencontres participatives, où différents sujets sont traités autour d'un thème principal. Les participants s'approprient un sujet et discutent de celui-ci autour d'une table ronde d'une dizaine de personnes animée par un expert :

- L'expert met l'accent sur le retour d'expérience et le partage d'exemples concrets,
- A la fin, l'animateur du Barcamp et le référent de chaque table viennent délivrer la synthèse des tables à l'ensemble des participants du Barcamp.

Les animateurs des tables sur chaque sujet sont des experts ou des journalistes de la profession.

Très appréciés par les spécialistes de l'innovation, les Barcamps utilisent l'intelligence collective pour découvrir et progresser dans les usages de la technologie, mais aussi pour faire émerger de nouveaux projets.

Ils permettent aux participants de réfléchir ensemble sur les différents aspects d'un même thème (technologie, usages, business, ...), d'apporter leurs idées, de lier des contacts, de proposer des projets, de tester l'usage de solutions... Les échanges durant les sessions sont riches, spontanés et dynamiques.

Le premier Barcamp d'ECF se déroulera le 12 mai à Lyon sur le thème : « Venez co-construire votre stratégie numérique ». Trois à quatre ateliers participatifs seront définis et validés par les participants et devraient aborder les sujets suivants :

- Stratégie numérique et relation clients
- Stratégie numérique et management des RH : comment mobiliser les collaborateurs ? Quels profils collaborateurs ? Comment réussir la conduite du changement ?
- Outils, infrastructures, sécurité,
- Etc...

N'hésitez pas à vous inscrire auprès de Marion Broyer
(mbroyer@clcom.fr ou 04 78 08 42 74)

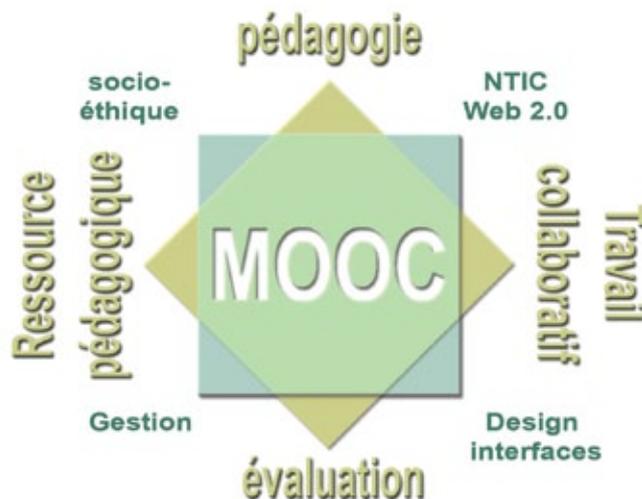
Vous pouvez également suivre l'actualité des barcamps sur les réseaux sociaux :

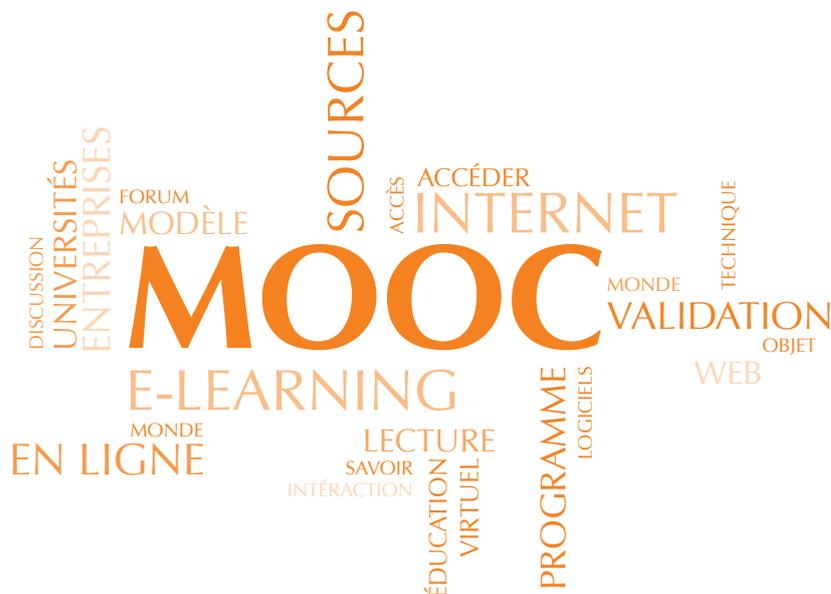
Sur Twitter : #BarCampECF

Sur Facebook : page dédiée ECF BarCamp
(url raccourcie : <https://goo.gl/p1f3Pw>)

Un Mooc sur la cyber sécurité

Le Mooc, (Massive Open Online Courses) est une formation en ligne ouverte à tous (FLOT), aussi appelé cours en ligne ouvert et massif (CLOM). L'appellation MOOC a cependant été reconnue par le Larousse 2016.





La caractéristique principale des MOOC est qu'ils permettent de former un très grand nombre d'apprenants. Les MOOC les plus célèbres peuvent réunir plus de 100 000 participants en même temps. Ces formations sont organisées sur des plateformes collaboratives dédiées. Les « apprenants » peuvent suivre les cours en ligne, échanger et interagir entre eux, notamment grâce à un réseau social intégré, un blog et un wiki. En France la plateforme MOOC la plus connue est France Université Numérique (FUN) créée en 2013.

Lancement du GT RSE

Comme promis, la Commission a lancé un groupe de travail dédié à la RSE. Dès la première réunion, le groupe a proposé un programme de formation et un cycle de conférence pour sensibiliser les confrères sur les enjeux de la RSE, les opportunités de mission pour l'expert-comptable mais aussi pour le commissaire aux comptes. D'autres chantiers sont en cours de lancement.

MOOC

Un premier MOOC sera bientôt lancé par la Commission Prospective et Innovation sur le sujet brûlant de la cybersécurité avec des intervenants de renom. Les cas de « cybermenaces » ne manquent pas (virus, logiciels malveillants, chevaux de Troie etc.). Toujours plus agressifs et destructeurs ils peuvent entièrement paralyser le fonctionnement de nos cabinets. L'inquiétude grandit auprès de plusieurs de nos confrères victimes de cyberattaques très spectaculaires : virus supprimant de manière définitive l'ensemble des fichiers sensibles via des irruptions ciblées dans le système informatique, le vol de données personnelles avec demande de rançons, etc.

Penser à une protection à 100 % est illusoire. Il est cependant possible de mettre en place des mesures de protection permettant de réduire les risques de manière importante en commençant d'abord par la sensibilisation des collaborateurs, car l'humain est bel et bien le « maillon faible » de la cybersécurité.

Ce premier MOOC va être lancé très prochainement par ECF Formations.



Hervé Gbego
Président de la commission prospective et innovation
 @herveGbego

BENCHMARK ECF DES LOGICIELS PÉRIPHÉRIQUES COMPTABLES :

optimiser l'acquisition de données

La commission prospective et innovation d'ECF a pour mission et objectif d'accompagner les experts-comptables dans les aspects pratiques de la transition numérique de leur cabinet.

Nos actions prennent différentes formes et ont commencé dans le cadre des 3^{èmes} Rencontres Franciliennes du 7 décembre 2015 d'ECF Paris-Ile-de-France par l'organisation de tables rondes sur l'innovation.

Pour illustrer une de ces tables rondes, nous avons décidé de réaliser une étude comparative des solutions du marché permettant l'acquisition des données comptables au sein de nos logiciels de production habituels. Il n'est pas question ici de remplacer la solution existante dans le cabinet, mais d'améliorer sa productivité par des solutions tournées vers l'avenir.

Ainsi, nous avons procédé à un benchmark de 25 logiciels périphériques pour lequel 15 éditeurs nous ont répondu et nous les en remercions vivement.

Cette étude n'a pas eu pour objectif de désigner tel ou tel éditeur ou logiciel comme étant le meilleur du marché, mais simplement de comparer de manière objective les fonctionnalités de chacun dans une logique utilisateur.

Notre comparatif s'est limité aux logiciels périphériques d'acquisition de données dans les modules suivants :

- Trésorerie ;
- Ventes ;
- Achats ;
- Note de frais /Cartes bleues.

Notre logique a été la suivante : pour chaque module, nous avons décrit **les enjeux** pour le cabinet et pour le client, défini les **critères utilisés** et conclu par **les résultats**.



Virginie Roitman-Descamps • [Twitter](https://twitter.com/ROITMANVRD) : @ROITMANVRD

MODULE TRÉSORERIE

- Les enjeux -

POUR LE CABINET

- Importer et imputer automatiquement les relevés bancaires dans les dossiers des clients concernés ;
- Modéliser les écritures récurrentes ;
- Laisser au client le soin de renseigner les lignes non reconnues (chèques, virements uniques, CB, etc.) ;
- Gestion directe de la compta de trésorerie (BNC / SCI / régime simplifié / associations, etc.).

POUR LE CLIENT

- Avoir un suivi en temps réel de sa trésorerie, voire dans certains cas de sa comptabilité.

- Les critères utilisés -

- Interface client (installation, web ou application) ;
- Restitution client offerte ;
- Méthode de récupération des données bancaires (EBICS/scrapping) ;
- Simplicité de la récupération dans notre outil de production ;
- Simplicité d'utilisation pour un « non comptable ».

- Les résultats -

- Module historiquement le plus utilisé (des solutions d'OCR existent toujours) ;
- Incertitudes sur l'avenir du scrapping ;
- Danger sur la détention des codes bancaires du client ;
- Certains modules permettent de mieux utiliser les informations contenues dans le fichier bancaire permettant par exemple de s'assurer automatiquement des soldes de début et de fin de période ou utilisant complètement les infos SEPA.

MODULE VENTES

- Les enjeux -

POUR LE CABINET

- Ne plus ressaisir les factures de ventes et leurs règlements ;
- Importer et imputer automatiquement :
 - les factures de ventes faites par nos clients dans leur dossier comptable,
 - les règlements des factures de ventes enregistrés par nos clients dans leur dossier comptable.

POUR LE CLIENT

- Avoir un suivi en temps réel de ses comptes clients et différents indicateurs clés.

- Les critères utilisés -

- Interface client (installation sur poste ou interface Web) ;
- Gestion des devis ;
- Existence de modèles de factures ;
- Gestion et suivi des règlements ;
- Gestion des relances ;
- Quelle restitution au client offrez-vous (statistiques clients) ?
- Export dans notre outil de production ou plug in ;
- Simplicité d'utilisation pour un « non comptable ».

- Les résultats -

- La plupart des solutions « ventes » s'intègrent dans une gamme complète ;
- Toutes les fonctionnalités attendues sont respectées (gestion des devis, modèles de factures...) ;
- Certains logiciels ne conviennent pas à tous les secteurs d'activité (exemple: bâtiment...) ;
- Quel que soit le logiciel, le cabinet devra s'impliquer dans la mise en place de ce logiciel chez le client et ne pourra pas faire l'économie de l'accompagnement (mission complémentaire €€€) ;
- Quant au plug-in ou l'export des données la solution varie en fonction du logiciel utilisé par l'expert-comptable (plus ou moins ouvert).

MODULE ACHATS

- Les enjeux -

POUR LE CABINET

- Faire que le client saisisse et nous attache ses pièces d'achat pour nos contrôles ;
- Croiser (ou pré lettré) automatiquement les factures d'achats avec les lignes de trésorerie importées par ailleurs ;
- Importer le tout dans notre outil de production.

POUR LE CLIENT

- Avoir un suivi en temps réel de ses comptes fournisseurs et de ses charges.

- Les critères utilisés -

- Interface client (installation sur poste ou interface web) ;
- Restitution au client (statistiques clients ?) ;
- Existence de modèles de saisie ;
- photo, image des pièces rattachées à écriture ;
- Module OCR ;
- Gestion des règlements ;
- Simplicité de l'imputation pour le cabinet ;
- Simplicité d'utilisation pour un « non comptable ».

- Les résultats -

- Les solutions sont de plus en plus imaginatives et s'adressent de plus en plus efficacement aux « non comptables » ;
- Envoi des pièces notamment par utilisation pour certains de l'appareil photo du smartphone ;
- En pratique, le mode OCR reste perfectible.
- Le lettrage des écritures provenant du module achat avec celles provenant du module banque peut s'avérer compliqué.

MODULE NOTE DE FRAIS / CARTES BLEUES

- Les enjeux -

POUR LE CABINET

- Ne plus ressaisir les notes de frais et CB :
 - Faire que nous ne ressaisissions plus des notes de frais déjà enregistrées le plus souvent sur XLS par les salariés de nos clients ;
 - Essayer de répondre à la problématique suivante : perte des justificatifs des dépenses CB des chefs d'entreprises.

POUR LE CLIENT

- Avoir un suivi en temps réel des frais de ses salariés et différents indicateurs clés.

- Les critères utilisés -

- Interface client (installation sur poste ou interface web ou les 2) ;
- Saisie des notes de frais par le client ;
- Module OCR ;
- Quelle restitution au client ? (statistiques) ;
- Simplicité de l'imputation pour le cabinet ;
- Export dans notre outil de prod (export ou plug in) ;
- Simplicité d'utilisation pour un « non comptable ».

- Les résultats -

- La plupart des éditeurs proposent une solution Web ;
- Un éditeur sur 2 met à disposition un OCR ;
- Le process de notes de frais doit être mis en place en collaboration avec le client (validation des notes de frais des salariés...), là encore une nouvelle mission à proposer au client !
- Les solutions disposant d'une application smartphone (prise de photos) présentent l'avantage de donner une image « numérique » du cabinet,
- leur inconvénient reste le problème de l'exhaustivité dans la collecte des justificatifs CB (comme avant... !).

Les conclusions détaillées de ce Benchmark sont à votre disposition sur le site ECF.

Après les logiciels périphériques comptables, nous pensons vous proposer un benchmark des logiciels *SOCIAL/PAIE* et plus particulièrement en mettant l'accent sur la possibilité de travail collaboratif avec le client...

FAITES-NOUS PART DE VOS IDÉES ET BESOINS

La loi de finances pour 2015 a ouvert la possibilité de confier la collecte de la taxe de séjour aux plateformes de réservation par Internet. Par exemple, Airbnb collecte une taxe de séjour pour le compte des personnes qui louent leur logement. De plus, une disposition de la loi de finances pour 2016 oblige les plateformes collaboratives à informer leurs membres des sommes qu'ils doivent déclarer à l'administration fiscale.

Le rapport TERRASSE demande par ailleurs une clarification de la doctrine de l'administration sur la distinction entre un revenu occasionnel ou un partage de frais, comme le covoiturage, et une véritable activité lucrative, qui exigerait que l'utilisateur s'enregistre en tant que professionnel.

Proposition n°1	Fiabiliser les conditions de référencement des offres.
Proposition n°2	Fiabiliser les avis en ligne en imposant aux plateformes d'informer sur le fait que les avis ont fait l'objet d'une vérification et le cas échéant d'en préciser les modalités.
Proposition n°3	Créer un « espace de notation » des plateformes.
Proposition n°4	Offrir au consommateur une information claire, lisible et accessible sur les responsabilités de la plateforme, la qualité de l'offreur et les garanties associées à son statut.
Proposition n°5	Poursuivre la trajectoire de convergence entre la protection sociale des indépendants et celle des salariés.
Proposition n°6	Mobiliser le compte personnel d'activité (CPA) pour instaurer une véritable portabilité des droits.
Proposition n°7	Prendre en compte les périodes d'activité sur les plateformes dans le cadre de la procédure de validation des acquis de l'expérience (VAE).
Proposition n°8	Définir clairement les conditions de rupture des relations avec les prestataires.
Proposition n°9	Développer des sécurités annexes pour favoriser l'accès au logement, sécuriser l'accès au crédit et améliorer la couverture sociale des utilisateurs.
Proposition n°10	Organiser des actions de formation pour les prestataires.
Proposition n°11	Assurer la contribution des plateformes aux charges publiques en France.
Proposition n°12	Clarifier la doctrine de l'administration fiscale sur la distinction entre revenu et partage de frais et celle de l'administration sociale sur la notion d'activité professionnelle.
Proposition n°13	Répondre aux difficultés de recrutement de professionnels du numérique dans le secteur de l'économie collaborative.
Proposition n°14	S'engager avec les plateformes dans une démarche d'automatisation des procédures fiscales et sociales.
Proposition n°15	Simplifier la démarche entrepreneuriale en permettant aux plateformes d'agir comme tiers de confiance.
Proposition n°16	Prendre en compte le développement de l'économie collaborative dans le cadre des politiques d'inclusion numérique.
Proposition n°17	Créer un observatoire de l'économie collaborative.
Proposition n°18	Promouvoir des territoires collaboratifs expérimentaux.
Proposition n°19	Favoriser le développement du travail à domicile et sécuriser les droits et devoirs des télétravailleurs.

Sources : rapport Terrasse du 8 février 2016.

LA SÉCURITÉ NUMÉRIQUE



PAR BORIS SAUVAGE

Le numérique offre de nombreuses possibilités aux cabinets mais c'est avant tout notre outil de production. Comme pour chaque outil de production, il est nécessaire de sécuriser son utilisation. L'ouverture des cabinets sur le « monde numérique » nous apporte de nouveaux services et en même temps nous expose. Nous ne pouvons pas vivre cachés, nous devons vivre dans ce monde interconnecté et nous devons le faire sereinement, avec sécurité.

Nous vous proposons au travers de ces quelques lignes de partager la vision de la commission innovation sur la sécurité numérique des cabinets.

En premier lieu, il est important de garder en tête que tout système connecté reste accessible. En effet, quel que soit le niveau de sécurité de votre boîtier, quel que soit le nombre de blocages (les fameux firewall) à traverser il n'existe pas de système inviolable. Tout système peut un jour être défaillant. Le niveau de sécurité que vous mettez en place permettra simplement d'augmenter la difficulté et donc d'éliminer les hackers les moins expérimentés cherchant des cibles faciles pour leurs premiers pas...

Les ressources techniques décrivant les failles des systèmes logiciels ou matériels sont librement disponibles sur internet et le darknet est encore plus riche de ces informations. Il est donc relativement facile de « pirater » un système informatique pour celui qui le souhaite.

Mais le plus simple pour accéder à un système informatique est de cibler la faille la plus facilement exploitable : l'utilisateur ! En effet, nous sommes les principaux risques de nos systèmes informatiques : nous et nos collaborateurs. Nos mots de passe intégrant le nom de nos animaux de compagnie, une date de naissance... sont si facile à deviner ou à construire par programme. Sachez qu'il est encore plus facile d'accéder à l'ensemble du réseau sur un poste non verrouillé pendant la pause déjeuner ou à un accueil abandonné quelques instants... Les plus audacieux vous appelleront et sous le prétexte d'une enquête vous questionneront sur votre cabinet, son environnement, permettant ainsi de mieux vous connaître et de mieux cibler leurs attaques ! Ces techniques sont nombreuses, c'est ce que l'on dénomme l'ingénierie sociale (ou social engineering en anglais).

La technique la plus utilisée consiste à éveiller la curiosité des utilisateurs en leur envoyant un mail avec un lien ou une pièce jointe renvoyant sur un faux site ou téléchargeant un virus.

Comment protéger son cabinet dans ce contexte ?

Il est impératif de mettre en place un premier niveau de sécurité sur le réseau en protégeant les postes avec des antivirus, en protégeant son réseau de l'extérieur avec une installation sécurisée. C'est la partie la plus simple, vous trouverez facilement un prestataire pouvant vous accompagner. Au-delà de ce premier niveau de sécurité, il est essentiel de sensibiliser les collaborateurs. La mise en place d'une charte informatique permet de cadrer l'utilisation des outils et de rappeler les règles de sécurité informatique, mais revenez régulièrement sur une seule de ces règles : le bon sens sur la lecture des mails. En effet, toute exploitation de faille commence par un lien ouvert dont on ne connaît pas l'origine, la lecture d'une pièce jointe non sollicitée dont on ne connaît pas l'expéditeur.

Instaurez un climat de confiance pour bloquer toute diffusion en interne, tout le monde pouvant faire une erreur, faites-en sorte qu'un salarié ayant ouvert une pièce jointe par erreur vous en informe immédiatement pour éviter toute propagation au sein du cabinet ! Pour les sensibiliser, n'hésitez pas à leur diffuser toute alerte reçue par ECF comme dernièrement.

Se préparer à l'irréparable

Comme nous avons vu plus haut, aucun système n'est infallible et nous pouvons tous être amenés à faire une erreur. Que se passera-t-il alors ? Et si le cabinet est inondé ou ravagé par un incendie, comment préparer la reconstruction numérique du cabinet ?

En premier lieu il est essentiel de veiller à la bonne sauvegarde des données, des sauvegardes testées régulièrement et avec un plan de rotation des versions. Par exemple, je garde une sauvegarde de chaque journée de la semaine et une sauvegarde de chaque vendredi pendant 3 mois etc... Je multiplie les supports si c'est possible.



Par ailleurs, imaginez que cela se produise au moment de la période fiscale, comment faire pour que le cabinet soit opérationnel en 1 ou 2 jours après un sinistre informatique ? Le plan de reprise d'activité (PRA nommé également PCA pour plan de continuité d'activité) vous permet de préparer la remise en état de votre production. Vous devez y consigner comment être de nouveau opérationnel après un sinistre : ce qui est nécessaire, comment le mettre en place, dans quels délais avec quels moyens. Ce PRA vous permet alors de fonctionner, probablement dans un mode dégradé, le temps que votre outil de production soit de nouveau opérationnel. Comme les sauvegardes, il est essentiel de le tester, pour ne pas découvrir un dysfonctionnement au moment de son utilisation et vérifier que le délai prévu soit tenu.

Au-delà du cabinet

Il ne faut pas négliger que la sécurité numérique englobe aussi vos appareils personnels ou ceux de vos collaborateurs, que ce soit des tablettes, smartphones... Les collaborateurs sont parfois en avance sur les cabinets dans l'utilisation d'outils, cela peut exposer le cabinet aux risques d'utiliser des logiciels sans licence ou de stocker des données sur des espaces non sécurisés. Encouragez le potentiel de découverte de vos collaborateurs en les sensibilisant aux impératifs de sécurité numérique du cabinet comme vous pouvez le faire pour l'utilisation des réseaux sociaux et la e-réputation du cabinet.

La sécurité numérique du cabinet est un sujet très vaste. Au sein de la commission innovation, nous avons commencé à travailler sur tous les points abordés dans cet article et vous proposerons d'y revenir en détail de façon pratique dans les prochains mois. La transition numérique des cabinets nous expose à de nouveaux risques que nous devons appréhender pour nos propres cabinets et pour nos clients.

Les cyberattaques en progression

ECF vous a alerté ces dernières semaines sur un nombre anormalement élevé de signalements de cyberattaques sur les cabinets. Comme souvent, la porte d'entrée est logée dans une pièce jointe ou un lien vers un site internet. La dernière en date, de type « cryptolocker », verrouille vos données dans le but d'obtenir une rançon et a fait l'objet d'un bulletin d'alerte de l'Agence Nationale de la Sécurité des Systèmes d'Information. Cette actualité illustre l'intérêt de revenir régulièrement sur ce sujet au sein de votre cabinet pour rappeler les règles de sécurité.



Boris SAUVAGE
✉ : @borissauvage



9ème séminaire résidentiel

27 et 28 mai 2016 - Château Hôtel Mont Royal - Chantilly



Immobilier d'entreprise : Comment l'acquérir, le détenir et le céder en conciliant sécurité et optimisation civile et fiscale

Chères consœurs, chers confrères, chers amis,

L'immobilier d'entreprise est un sujet récurrent pour nos clients et nos cabinets : comment l'acquérir, le financer et le transmettre en conciliant sécurité et optimisation civile, fiscale et patrimoniale ? Les évolutions des dernières années ont-elles rebattu les cartes ? Peut-on toujours démembler ? L'inscription à l'actif est-elle systématiquement une mauvaise idée ?

Après un rappel de l'environnement civil, comptable et fiscal, ce séminaire abordera 5 stratégies gagnantes :

- pour sortir l'immobilier inscrit à l'actif d'une entreprise à l'IS
- pour optimiser la cession de parts de SCI ou d'immeuble inscrit à l'actif d'un entrepreneur individuel,
- pour optimiser l'ISF de son patrimoine immobilier et éviter les pièges liés à une organisation juridique défailante,
- pour optimiser et sécuriser la détention de l'immobilier grâce au démembrement de propriété,
- et enfin, pour transmettre l'immobilier dans le cadre d'un pacte Dutreil.

A l'aide de nombreux cas pratiques, vous disposerez des outils et des bonnes pratiques pour agir dans l'intérêt de vos clients, en conciliant sécurité, optimisation et anticipation.

Rendez-vous à Chantilly

Bien amicalement,
Laurent BENOUDIZ
Président du Club Expert Patrimoine

Vos intervenants



Serge ANOUCHIAN

FIDES
CLUB EXPERT PATRIMOINE
Expert-comptable
Président Fides
Fondateur du Club Expert Patrimoine



Laurent BENOUDIZ

CLUB EXPERT PATRIMOINE
ECF PARIS ILE DE FRANCE
Expert-comptable
Président du Club Expert Patrimoine
Président d'ECF Paris Ile-de-France



Pascal JULIEN SAINT-AMAND

GROUPE ALTHEMIS
Structure notariale spécialisée sur la structuration patrimoniale, la transmission d'entreprise à titre gratuit et à titre onéreux et l'international



Fabrice LUZU

1768
Notaire à PARIS, spécialisé patrimoine et transmission d'entreprise

Détails et inscription sur www.expertpatrimoine.org

CONGRÈS NATIONAL ECF MARSEILLE - 27 ET 28 JUIN 2016 La gestion de patrimoine

ÉDITO

« La gestion de patrimoine, ce n'est pas notre métier ! » Beaucoup de CGP le pense et pas mal d'experts-comptables aussi et, avouons-le, ... à juste titre ! Mais simplement parce que le terme « gestion de patrimoine » est en effet impropre à caractériser les missions que peuvent conduire les experts-comptables dans ce domaine.

Notre connaissance de l'entreprise et du chef d'entreprise, notre savoir-faire en fiscalité personnelle et notre soif d'apprendre sont des atouts particulièrement forts pour nous permettre de conduire des missions « à caractère patrimonial ».

En vérité, nous devrions parler d'ingénierie patrimoniale et plus particulièrement d'ingénierie patrimoniale du chef d'entreprise : choix du statut, protection du conjoint, détention de l'immobilier d'entreprise, transmission d'entreprise, stratégie de fin de carrière, régime matrimonial, etc. Toutes ces missions, pour le plus grand bénéfice de nos clients et de nos cabinets, doivent faire partie de la palette d'intervention de notre profession. A l'initiative de Serge Anouchian (Séminaire GP, congrès de Biarritz, création du CEP,...), ECF a été précurseur dans le développement de ces missions à caractère patrimonial par notre profession. Le dossier du trimestre et notre congrès annuel 2016 s'inscrivent ainsi dans la droite ligne de cette ambition : faire de l'expert-comptable l'interlocuteur incontournable du chef d'entreprise dans tous ses projets, qu'ils concernent son patrimoine professionnel ou son patrimoine privé.

SOMMAIRE

SÉCURISER SA PRATIQUE ET NOS CLIENTS

Sociétés holdings : les nouveaux risques p. 24

De la difficile appréciation du principe d'égalité p. 26

Faire face au passif social :
Quels enjeux ? Quelles solutions ? Quelles opportunités ? p. 28

OPTIMISER LE PATRIMOINE DE NOS CLIENTS

L'immobilier d'entreprise :
le démembrement est-il toujours une stratégie pertinente ? p. 30

Stratégies de rémunération des dirigeants :
Comment produire une mission gagnante et sécurisée ?
Expliquer, calculer et sécuriser p. 36

Accompagner la fin de carrière du dirigeant p. 38

ANTICIPER

La transmission familiale d'une entreprise : du bon usage
du pacte Dutreil et du paiement différé et fractionné ! p. 40

Pas de conseil sans stratégie, même pour des activités
que vous maîtrisez p. 42

Le démembrement de propriété comme outil
de transmission du patrimoine privé p. 44

EN PLUS

Que pensez du Guide d'évaluation rédigé par l'Administration :
ouvrage référent ou essai imparfait ? p. 46

Loueurs en meuble : maîtrise, sécurisation et tentative
d'optimisation des régimes LMP et LMNP
Autopsie préventive des schémas d'investissement p. 50



Maud Saccucci



Laurent Benoudiz
Co-rapporteurs du congrès

SOCIÉTÉS HOLDINGS : LES NOUVEAUX RISQUES

Qu'il s'agisse de l'acquisition (ou de la cession) d'une entreprise, ou plus simplement de l'organisation optimale d'un groupe de sociétés, l'utilisation des holdings reste, comme chacun le sait, un outil de gestion indispensable. Pourtant, il s'agit d'un outil de plus en plus délicat à manier : chaque année, de nouvelles modifications législatives, et des jurisprudences inédites et parfois surprenantes, viennent compliquer les règles du jeu applicables.

Toujours beaucoup d'incertitudes sur la holding animatrice...

La question la plus délicate concerne bien entendu la qualification de holding « animatrice¹ ». Comme on le sait, l'activité exercée par la société (ou les sociétés) pour les titres de laquelle est revendiquée l'exonération des biens professionnels doit être normalement de nature industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale. La loi prend d'ailleurs soin d'exclure expressément du bénéfice de l'exonération les parts ou actions de sociétés ayant pour activité principale la gestion de leur propre patrimoine mobilier ou immobilier². Ainsi, au regard des **seuls textes législatifs**, les titres de sociétés holding sont *a priori* **exclus de l'exonération** (puisque l'activité de ces sociétés consiste précisément à gérer leur patrimoine mobilier, c'est-à-dire leurs participations), de même d'ailleurs que les titres des sociétés dont l'activité consiste à donner en location les biens immobiliers qu'elles détiennent.

C'est uniquement la **doctrine administrative** qui, depuis l'origine d'ailleurs, permet d'exonérer les titres de holdings au regard des « biens professionnels » : exonération octroyée aux holdings « animatrices effectives de leur groupe », c'est-à-dire à celles qui « participent activement à la conduite de sa politique et au contrôle des filiales et rendent, le cas échéant et à titre purement interne au groupe, des services spécifiques administratifs, juridiques, comptables, financiers ou immobiliers ». Ceci pose bien évidemment un sérieux problème, car cette exonération n'est pas d'origine législative, mais purement administrative : l'Administration peut donc librement en restreindre les contours, sans avoir besoin d'en référer au Parlement. Cela explique la très grande inquiétude des professionnels en 2014, lorsque l'Administration avait prévu de préciser, notamment, que pour pouvoir être qualifiée d'animatrice, une holding doit en principe contrôler toutes ses filiales³.

On sait que devant l'émoi considérable suscité par ces restrictions, le ministre des finances a finalement annoncé en juin 2014 l'abandon du projet d'instruction administrative relative aux holdings

animatrices. Depuis, plusieurs initiatives parlementaires ou professionnelles⁴ ont vu le jour, mais aucune n'a pu aboutir, laissant les contribuables et leurs conseils face à leurs incertitudes.

... Mais d'autres questions délicates se posent également en matière d'ISF...

Deux arrêts de la Cour de cassation rendus à la fin de l'année 2015 ont mis en lumière deux questions importantes et délicates en matière d'ISF, à savoir celle de la localisation des biens immobiliers, d'une part, et celle des biens pouvant être considérés comme « non professionnels », d'autre part.

a) S'agissant des **biens immobiliers**, l'une des difficultés susceptibles de se présenter concerne le cas des personnes physiques qui exercent leur activité professionnelle via une société (dont les parts ou actions présentent pour eux le caractère de biens professionnels exonérés), lorsque ces personnes sont par ailleurs propriétaires « en direct » de **biens mis à disposition** de cette société, généralement au moyen de contrats de location : cas de biens immobiliers ou de fonds de commerce par exemple. La Cour de cassation a récemment indiqué que seuls les associés détenant directement des parts ou actions dans la société d'exploitation peuvent bénéficier de l'exonération au titre des biens professionnels⁵ : c'est ainsi que si le propriétaire d'un immeuble ou d'un fonds donne celui-ci en location à une société d'exploitation détenue par l'intermédiaire d'une **holding animatrice**, cet immeuble ou ce fonds risque de se voir privé de l'exonération d'ISF.

b) Une autre question sensible concerne les « **actifs non professionnels** » des sociétés, et notamment des sociétés holdings ou de leurs filiales. La loi⁶ précise que seule la fraction de la valeur des parts ou actions correspondant aux éléments du patrimoine social **nécessaires à l'activité** de la société est considérée comme un bien professionnel. Deux types d'actifs principaux sont susceptibles de tomber sous le coup de cette réglementation : les immeubles, d'une part, et les placements ou liquidités, d'autre part. Mais qu'en est-il dans le cas où de tels biens sont détenus, non par la société holding, mais par une filiale de celle-ci ? Cette importante question vient d'être tranchée par la Cour de cassation⁷, dans le cas d'une société exerçant une activité d'agence immobilière, et qui détenait les titres d'une filiale exerçant une activité d'administration de biens et de syndic de copropriété. Ladite filiale détenait elle-même

1 - La qualification de holding animatrice ne se limite d'ailleurs pas à la seule question de l'exonération des « biens professionnels » : Elle emporte de très nombreuses conséquences fiscales, non seulement en matière d'ISF (application de l'exonération partielle « Dutreil » ou de l'exonération partielle prévue pour les parts et actions des dirigeants ou salariés), mais aussi en matière de droits de mutation (application du dispositif « Dutreil transmission », paiement différé et fractionné des droits d'enregistrement) et même en matière de taxation des plus-values sur titres (abattements renforcés pour les cessions de titres de PME de moins de 10 ans, ou à l'occasion d'un départ en retraite).

2 - CGI art. 885 O quater.

3 - C'est-à-dire détenir la majorité des droits de vote, ou disposer seule de la majorité des droits de vote en vertu d'un accord conclu avec d'autres associés ou actionnaires.

4 - Voir la définition commune de la holding animatrice élaborée par le Conseil supérieur du notariat, le Conseil national des Barreaux et le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables : communiqué commun du 3 novembre 2015.

5 - Cass. com. 6 octobre 2015, n° 14-23104 : voir notre article « Location à une société d'exploitation détenue par l'intermédiaire d'une holding : attention à l'ISF », Revue Fiduciaire FH n° 3620 du 3 décembre 2015.

6 - CGI art. 885 O ter.

7 - Cass. com. 20 octobre 2015 n° 14-19598 : voir notre article « Actifs non professionnels des sociétés et ISF : Risques traditionnels et nouveaux développements », Revue française de comptabilité n° 494 de Janvier 2016.

les titres d'une sous-filiale à l'actif de laquelle figuraient des parts dans six sociétés détentrices de biens immobiliers « de rapport », purement patrimoniaux. L'Administration avait bien entendu prétendu que la première société possédait, au travers de ses filiales et sous-filiales, un patrimoine immobilier non nécessaire à son activité. Mais la Cour a jugé que l'article 885 O ter du CGI devait être d'interprétation stricte, en sorte que « son champ d'application ne s'étend pas aux actifs des filiales des sociétés constituant un groupe. » En d'autres termes, si l'Administration a éventuellement la possibilité de faire valoir qu'une participation ne revêt pas un caractère « professionnel » pour la société holding, une fois ce caractère professionnel admis, elle ne peut plus considérer que tel ou tel actif **de la filiale** ne présente pas ce caractère.

... Sans compter les autres nouveautés fiscales à prendre en compte dans d'autres domaines...

Régime mère-fille, TVA, taxe sur les salaires, etc. : les nouveautés fiscales 2015-2016 ont été très nombreuses en ce qui concerne les holdings. Nous n'en retiendrons donc que quelques-unes parmi les plus marquantes.

a) S'agissant tout d'abord du **régime mère-filiale**, ses contours ont été sérieusement modifiés car de multiples jurisprudences sont intervenues ces deux dernières années⁸. Parmi toutes les questions traitées, on peut citer celles des distributions versées aux **nu-propriétaires**⁹, ou aux **titres privés de droit de vote**¹⁰. En outre, suite à un arrêt rendu en fin d'année 2015 par la Cour de justice de l'UE¹¹, la loi de finances pour 2016 a supprimé¹² la neutralisation de la **quote-part de frais et charges** pour les distributions effectuées au sein d'un groupe d'intégration fiscale. Cependant, la quote-part réintégré sera désormais ramenée à 1 % pour les distributions reçues à raison d'une participation dans une autre société membre du groupe intégré, ou par une société membre d'un tel groupe à raison de la participation dans une société soumise à un impôt équivalent à l'IS dans un Etat membre de l'UE qui, si elle était établie en France, remplirait les conditions pour être membre du groupe (détenue à 95 % au moins). Cette modification est favorable aux groupes français détenteurs de participations dans d'autres Etats de UE, mais elle pénalise les groupes purement français, notamment ceux qui comportent plusieurs niveaux de détention successifs, ce qui pourrait inciter ces derniers à une simplification de leurs organigrammes.

b) En ce qui concerne la **taxe sur les salaires**, « bête noire » des holdings mixtes, quelques espoirs avaient pu naître à la lecture de diverses jurisprudences récentes de Cours administratives d'appel, lesquelles avaient pu considérer parfois que compte tenu de la rédaction actuelle de l'article 231 du CGI, qui vise les sommes payées à titre de rémunération « aux salariés », les rémunérations versées

aux **dirigeants**, quels qu'ils soient, pourraient échapper purement et simplement à la taxe. Le Conseil d'Etat vient malheureusement de mettre fin à ces espérances¹³, en tout cas en ce qui concerne les dirigeants soumis au régime social des salariés : les rémunérations des dirigeants TNS, quant à elles, échappent bien à la taxe¹⁴.

c) Pour terminer, soulignons enfin que la lancinante question des **prestations de « direction »** demeure toujours en suspens. On sait la jurisprudence fiscale réticente à admettre la déductibilité de telles facturations : a ainsi pu être refusée la déduction des sommes versées par une filiale à sa holding au titre des « frais de présidence » d'une personne qui assumait les fonctions de P-DG au sein des deux sociétés, la société mère n'ayant fourni aucune prestation de services « distincte » des activités que cette personne a exercées dans le cadre de ses fonctions de dirigeant de la filiale¹⁵. Mais même lorsqu'on prend soin de bien stipuler dans les conventions intragroupe que les prestations facturées ne sont pas des prestations « de direction » mais des prestations spécifiques (commerciales, techniques, etc.), une telle manière de faire risque d'encourir les foudres de la **Cour de cassation**. Cette dernière a en effet jugé que la convention prévoyant la délégation d'un dirigeant à une société, dont il est par ailleurs le gérant, faisait « double emploi, à titre onéreux » pour la société avec ces fonctions sociales, ce qui signifie que les obligations mises à la charge de ladite société apparaissent « dépourvues de contrepartie réelle », justifiant ainsi l'annulation de la convention¹⁶. La solution la plus sûre paraît donc en définitive, en l'état actuel de la jurisprudence, être la constitution de filiales ayant la forme de SAS, dont la présidence -voire la direction générale- peut être confiée à la holding : on relèvera d'ailleurs que la Cour de cassation n'a pas trouvé anormal que la direction générale d'une SAS soit confiée via la conclusion d'une « convention de mandat social » à une société tierce, par ailleurs liée à elle par une convention de prestations de services¹⁷.

On constate donc que l'utilisation des holdings, pour avantageuse qu'elle demeure, n'est pas sans receler quelques « chausse-trappes » fiscales qu'il importe de prendre en considération le plus en amont possible, et bien souvent dès le point de départ d'une opération.



Hervé Kruger
Docteur en Droit, Expert-comptable
et commissaire aux comptes,
Chargé d'enseignement au CNAM (INTEC) et aux
universités de Dijon et de Cergy-Pontoise,
Auteur de la « Gestion fiscale des holdings » aux éditions
Groupe Revue Fiduciaire

8 - Voir H. Kruger et N. Sussan « Régime des sociétés mères et filiales : presque centenaire mais d'une éternelle jeunesse ! », *Revue française de comptabilité* n° 495 de Février 2016.
9 - CAA Bordeaux 6 octobre 2015 N° 13BX01909 SARL Rivoltella Gestion, RJF 1/16 n° 11 ; Loi n° 2015-1786 de finances rectificative pour 2015, du 29 décembre 2015 (art. 29).
10 - Conseil d'Etat 12 novembre 2015 n° 367256 ; Conseil Constitutionnel 3 février 2016 n° 215-520 QPC.
11 - CJUE, 2 septembre 2015, C-386/14 Groupe Steria, RJF 11/14 n° 990, Dr. fisc. 2015 n° 40 comm. 611.
12 - Pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2016.
13 - Conseil d'Etat 21 janvier 2016 n° 388676 SAS Sovaro.

14 - Conseil d'Etat 21 janvier 2016 n° 388989.
15 - CAA Nancy 9 octobre 2003, n° 98-2182, SA Gamlor.
16 - Cass. com. 23 octobre 2012, n° 11-23376 Mecasonic ; Voir également : Cass. com. 14 septembre 2010 N° 09-16084 Samo Gestion.
17 - Cass. com. 24 novembre 2015 n° 14-19685 Société TER. On notera d'ailleurs au passage que la nomination d'un président de SAS ne constitue pas une convention avec ce dernier mais une décision prise par un organe de la société, et qu'elle échappe de ce fait à la procédure des conventions réglementées (Cass. com. 4 novembre 2014 n° 13-24889 Sté Casadelmar).

DE LA DIFFICILE APPRÉCIATION DU PRINCIPE D'ÉGALITÉ

La décision¹ du Conseil d'Etat du 12 novembre 2015 a fait l'objet de nombreux commentaires. C'est en effet cette décision qui a censuré l'instruction administrative relative au calcul des abattements pour durée de détention applicables aux moins-values en considérant que l'abattement devait s'appliquer après imputation des moins-values et non avant, comme le préconisait l'Administration.

Le Conseil d'Etat était également saisi d'une deuxième question qui ne manque pas d'intérêt. La requérante, depuis une opération d'échange réalisée en 1998, détenait des titres de société porteurs d'une plus-value en report de 35 € par action et affectés d'une moins-value latente de 21 €. Les règles applicables semblent particulièrement injustes : sur la plus-value en report d'imposition, l'administration écarte l'application de tout abattement, s'agissant de plus-values en report antérieures au 1^{er} janvier 2013, tandis que la moins-value potentielle devrait subir un abattement de 65 % compte tenu de sa durée de détention avant de pouvoir s'imputer sur la plus-value en report en cas de cession des titres.

En clair, le contribuable qui a acquis des titres pour 10 € et qui a procédé à un échange avant le 1^{er} janvier 2000, date du passage du report d'imposition au sursis d'imposition, en réalisant une plus-value placée en report pour 35 € puis a cédé les titres en 2016 pour 24 € (45 €, valeur d'échange, moins 21 € de moins-value latente) se retrouve avec une plus-value économique, réelle, de 24 € - 10 €, soit **14 €** mais avec une assiette imposable... bien supérieure ! Pas d'abattement sur les 35 € en report mais prise en compte d'un abattement de 65 % sur les 21 € de moins-values, soit une plus-value nette imposable de $35 € - 21 € \times (100-65)/100 = 27,65 €$. L'assiette fiscale de la plus-value soumise au barème progressif de l'impôt sur le revenu (64,5 % prélèvements sociaux et CEHR inclus) se trouve donc être doublée par rapport à la plus-value économique. Effet plus que pervers : le montant des impôts dû dans l'hypothèse d'une imposition dans les tranches marginales de l'IR aurait dû être de **17,8 €** ($27,65 € \times 64,5 \%$ d'IR et de PS), soit un montant supérieur à la plus-value : 127 % d'impôt... qui dit mieux ?

Mais il y a pire encore ! L'abattement pour durée de détention, même s'il tend à favoriser la détention longue, permet en réalité de ramener le taux d'imposition des plus-values à un montant proche de ce qui se pratique dans la plupart des autres pays, soit à un taux réel d'imposition compris entre 20 % et 35 %.

Ainsi, une plus-value bénéficiant d'un abattement de 65 % sera certes soumise à un taux d'imposition pouvant atteindre 64,5 % mais le taux réel, compte tenu de l'abattement, consistera à taxer la plus-value à un taux proche de 34 % (l'abattement ne s'applique ni sur les prélèvements sociaux, ni sur la CEHR). Si le contribuable peut bénéficier de l'abattement majoré de 85 %, l'imposition globale de sa plus-value tournera alors autour des 24 %.

Si notre contribuable qui a procédé en 1998 à une opération d'échange plaçant sa plus-value en report avait réalisé l'opération après le 1^{er} janvier 2000 (ce qui lui aurait permis de bénéficier du sursis d'imposition au lieu et place du report), ou, ce qui reviendrait au même, si elle n'avait procédé à aucun apport, aurait vu sa plus-value de 14 € abattu intégralement de 65 %, soit une assiette imposable de **4,90 €**. Cette fois, le rapport entre l'imposition tel que prévu par l'administration (assiette imposable de 27,65 €) et l'imposition en l'absence d'opération d'apport avant le 1^{er} janvier 2000 (4,90 €) est multiplié par plus de 5...

A l'évidence, l'équité, si ce n'est l'égalité, ne semble pas être de mise. C'est face à cette injustice que le contribuable a décidé de saisir le Conseil d'Etat en demandant d'une part s'il était conforme à la constitution que la moins-value subisse un abattement préalablement à son imputation sur la plus-value en report et s'il était conforme au principe d'égalité que la plus-value placée en report ne puisse bénéficier d'aucun abattement pour durée de détention.

Sur la première demande, le Conseil d'Etat, sans renvoi de la QPC devant le Conseil constitutionnel, contrairement aux conclusions du rapporteur public Benoît Bohnert, a estimé que l'administration, en prévoyant l'application d'un abattement sur les moins-values « ne se borne pas à expliciter la loi mais y ajoute des dispositions nouvelles qu'aucun texte ne l'autorisait à édicter ». Sur ce plan, le Conseil d'Etat censure l'administration pour excès de pouvoir et annule donc la doctrine administrative. La moins-value de 21 € doit pouvoir s'imputer avant tout abattement sur la plus-value en report de 35 €, le solde, 14 €, ne bénéficiant d'aucun abattement. L'impôt, au cas d'espèce, passe donc de 127 % à 64,5 %. Net progrès mais il reste encore un peu de chemin à faire pour atteindre un taux d'imposition plus conforme à l'esprit du législateur... C'est l'objet de la deuxième demande du contribuable : pouvoir bénéficier sur sa plus-value en report d'un abattement pour durée de détention.

1 - CE n°390265 - 12 nov. 2015

Sur cette deuxième demande, le Conseil d'Etat se range à l'avis du rapporteur public en refusant le renvoi devant le Conseil Constitutionnel estimant que la différence de traitement n'est pas contraire au principe d'égalité. On reste très largement dubitatif sur les arguments avancés pour justifier cette décision.

En effet, selon le Conseil d'Etat, reprenant les conclusions du rapporteur public, « la différence de traitement critiquée résulte directement de la succession de ces deux régimes différents (le report d'imposition avant 2000 et le sursis ensuite), et non d'une application différenciée dans le temps des nouvelles modalités d'imposition définies dans le cadre de la réforme de 2013 ». Certes, mais en pratique, l'effet est le même : il y a bien deux modalités différentes d'imposition qui ne donnent pas du tout le même résultat ! Le conseil d'Etat poursuit en relevant « qu'en outre, cette différence de traitement qui se justifie en tant qu'il s'agit d'une règle d'assiette de l'impôt, nous paraît en l'espèce cohérente avec l'intention du législateur, qui est d'encourager la détention des titres à long terme ». On peine à comprendre le raisonnement ! Le contribuable a détenu les titres avant 1998, date de l'apport. Il les cède en 2016. La détention est donc d'au moins 18 ans. Que l'échange de titres ait eu lieu en 1998 ou en 2001 ne change rien à la durée de détention des titres. Quel rapport entre la durée de détention des titres et l'application du report ou du sursis lors d'un échange ? En quoi le fait d'écarter l'application de l'abattement sur la plus-value en report peut-il encourager la détention longue des titres ?

Enfin, sur l'absence d'égalité devant les charges publiques, le rapporteur estime que « là encore, la critique ne présente pas un caractère sérieux : si les plus-values placées en report d'imposition avant le 1^{er} janvier 2013 sont désormais imposables au barème de l'impôt sur le revenu, sans application de l'abattement pour durée de détention, le nouveau régime d'imposition n'est ni dénué de relation avec la capacité contributive du contribuable, ni confiscatoire, dès lors, au demeurant, qu'il ne fait pas obstacle à l'imputation des moins-values de même nature réalisées au cours de la même année ». A la question de savoir s'il y a égalité de traitement, le rapporteur public, suivi par le Conseil d'Etat répond, qu'il n'y a pas un impôt confiscatoire. Là encore, quel rapport ?

En outre, cette argumentation ne répond qu'imparfaitement à l'intention du législateur lorsqu'il a décidé de mettre en place un abattement pour durée de détention. Si celui-ci incite à la détention longue, par définition s'agissant d'un abattement progressif lié à

la durée de détention, il vise également à réduire la charge fiscale qui pèse sur les plus-values mobilières. Cet objectif du législateur était au cœur de la réforme du régime lors de sa deuxième révision fin 2013 à la suite de la fronde des pigeons qui estimaient l'abattement initial de 40 % bien trop faible et l'imposition qui en résultait bien trop lourde !

Si, comme le reconnaît le Conseil d'Etat, l'égalité n'est pas bafouée, nul doute que l'équité le soit ! Comment justifier l'équité devant l'impôt lorsque deux contribuables réalisant la même plus-value in fine mais l'un ayant procédé à un échange de titres en 1998 et l'autre en 2000 se retrouvent aujourd'hui avec une imposition variant de 1 à 3 (une assiette imposable de 4,90 € contre une assiette imposable de 14 €) ?

Trop injuste, trop inéquitable, trop complexe : la réforme de 2012 et de 2013 du régime d'imposition des plus-values doit être réformée en profondeur !

En attendant celle-ci, nous vous invitons à explorer l'ensemble des maléfices, des pièges et des quelques rares opportunités du régime actuel lors d'un atelier qui sera présentée durant notre prochain congrès.

Rendez-vous à Marseille les 27 et 28 juin 2016 !

Laurent Benoudiz
 @lbenoudiz



FAIRE FACE AU PASSIF SOCIAL : QUELS ENJEUX ? QUELLES SOLUTIONS ? QUELLES OPPORTUNITÉS ?

Une mission de conseil en gestion de patrimoine pour l'expert-comptable.

La mission de conseil en gestion du passif social : comment transformer une obligation en opportunité ?

« *L'habituel défaut de l'homme est de ne pas prévoir l'orage par beau temps.* »

Nicolas Machiavel

Contexte et définition

Les sources du passif social sont nombreuses, tout comme les différents types d'engagements sociaux auxquels est confrontée l'entreprise lors d'un départ de l'un de ses salariés : indemnité de fin de carrière, indemnité de licenciement, indemnité de cessation forcée d'un mandataire social, les accords de participation sur le résultat, d'intéressement, compte épargne temps, les frais médicaux étendus aux retraités et pré-retraités, le droit individuel de formation,...

Bref ce passif social représentant l'ensemble des engagements pris à l'égard des salariés pèse sur la rentabilité et la valeur des entreprises, bien que son paiement soit différé. Cette dette est de plus en plus lourde au vu du contexte juridique, économique et démographique de la France.

Le phénomène de « PapyBoomers » est donc un enjeu majeur pour les entreprises quand on sait qu'en 2009, 6,3 millions de personnes âgées de 50 à 69 ans avaient un emploi en France, ce qui équivaut à un quart de la population active. Ce pourcentage va en outre augmenter, du fait du vieillissement de la population active et du prolongement de l'âge légal du départ à la retraite. Selon l'INSEE, ce sont 800 000 personnes environ qui quitteront chaque année le monde du travail entre 2016 et 2035.

Par ailleurs, ces personnes auront globalement une ancienneté importante dans les entreprises qui les emploient. Ancienneté d'autant plus grande que les dernières législations :

- incitent les salariés à partir plus tard,
- restreignent les possibilités de mises à la retraite à l'initiative de l'employeur.

Outre ce phénomène macro-économique, les entreprises françaises sont soumises à une réglementation comptable internationale. Les normes comptables internationales (IAS - IFRS), visant à renforcer la qualité de la communication financière, rendent obligatoires **l'évaluation et le provisionnement** des indemnités de fin de carrière pour les sociétés cotées (ou faisant appel public à l'épargne) et à leurs filiales.

Pour les autres entreprises, le Code de commerce impose **l'évaluation** du passif social. Par conséquent, les IFC constituent une charge, qui lorsqu'elle n'est pas anticipée ou sécurisée par l'entreprise, peut affecter lourdement sa trésorerie.

Face à ce contexte, quelles sont les meilleures stratégies pour les entreprises ? Quelles sont les solutions qui s'offrent au dirigeant, en fonction des différents stades de croissance de son entreprise, et de sa stratégie ?

Mission de l'expert-comptable

La mission d'audit du passif social est donc une véritable opportunité pour nous, experts-comptables, et apportera indéniablement une valeur ajoutée à nos travaux notamment dans le cadre d'une cession ou reprise d'entreprise.

L'outil professionnel est souvent l'un des principaux éléments du patrimoine du chef d'entreprise. Que ce soit en cours de carrière ou dans le cas d'un départ en retraite du dirigeant, dans le cadre d'une cession familiale ou non, le but sera d'optimiser la cession et de pérenniser l'activité.



La mission de conseil en gestion du passif social, au-delà du devoir de conseil, s'avère être une réelle mission de gestion de patrimoine.

L'expert-comptable est à la croisée des chemins entre le vendeur et l'acheteur :

- la stratégie du premier sera d'enjoliver, voire cacher les éléments ayant un impact négatif sur la valeur de l'entreprise ;
- la stratégie du second sera de pointer les faiblesses de l'entreprise à reprendre.

Le rôle de l'expert-comptable et ses compétences seront majeures surtout que les IFC dépendent de nombreux paramètres (accord collectif, effectif, pyramide des âges, turn-over, historique des départs, ...) dont le calcul et le financement répondent à des normes souvent peu à la portée du client.

De l'audit de cession et de la bonne gestion des actifs et passifs en amont dépendront la facilité de cession et l'avenir de l'entreprise et par conséquent la valeur patrimoniale de celle-ci...

Une bonne stratégie de gestion de patrimoine consiste à optimiser tous les facteurs de performance patrimoniale. Minimiser les droits de succession, minimiser l'imposition de la plus-value, optimiser l'impact de la fiscalité c'est important. Pour autant, maximiser la valeur du patrimoine (ou de la plus-value), est-ce négligeable ?

L'audit du passif est un réel enjeu et sa pratique dans les cabinets un véritable facteur de succès. Attendre et subir les effets du passif social est la mauvaise stratégie. Agir, anticiper et conseiller nos clients permet de les sensibiliser et de leur proposer une mission de conseil et une stratégie adaptée à leur situation.

Alors ANTICIPEZ et FACTUREZ cette mission !!! Le chef d'entreprise vous en sera d'autant plus reconnaissant.

Pour les conseillers de l'entreprise que sont les experts-comptables, il est impératif :

- D'identifier les entreprises pour lesquelles il est indispensable de cerner au mieux l'incidence d'un passif latent ;
- D'informer le client sur ses obligations ;
- D'identifier les diverses sources de passif : IFC, retraite à prestation définie, stock-options... ;
- D'identifier les effectifs présents ou non dans l'entreprise ;
- D'évaluer le montant des passifs sociaux ;
- D'anticiper les échéances ;
- D'orienter les clients vers les solutions comptables et financières en interne ou en externe les plus adaptées ;
- De tenir compte des évolutions réglementaires (alourdissement du coût des départs, quasi impossibilité de mettre un salarié en retraite suite à la dernière grande réforme des retraites, etc.).

Découvrez avec GAN ASSURANCES les outils permettant de développer une mission essentielle pour vos clients dans votre cabinet.

Cet atelier, vous permettra de mieux cibler les enjeux de l'audit du passif social d'une entreprise et vous donnera des éléments de réponse pour optimiser fiscalement la gestion de ses engagements et d'en alléger le coût, pour le plus grand bonheur du dirigeant !



Maud Saccucci

L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE : LE DÉMEMBREMENT EST-IL TOUJOURS UNE STRATÉGIE PERTINENTE ?

A toi cher confrère qui te demande si tu vas venir au congrès, à toi chère consœur qui a décidé de venir au congrès mais qui te demande si tu vas assister encore une fois à un atelier sur le démembrement de l'immobilier d'entreprise, il faut lire cet article pour comprendre qu'à Marseille nous allons conjointement vous montrer :

1. Comment vendre cette mission,
2. Comment rédiger une lettre de mission,
3. Comment appuyer votre étude d'une note circonstanciée,
4. Comment répondre aux questions les plus fréquemment posées et comment sécuriser l'ensemble de ce processus.

Vous y retrouverez mes amis, maîtres et complices, Pierre FERNOUX et Marc IWANESKO.

Pour ceux qui redoutent les calculs et les simulations, Martial ASNAR vous convaincra de l'efficacité de son logiciel FVI, distribué par nos amis de la Revue FIDUCIAIRE.

Alors ? Si avec un programme comme celui-là, on ne remplit pas le stade vélodrome !!!

Une inquiétude cependant ! Comment faire tout cela en 90 minutes ?

Faites une pétition au rapporteur général, au moyen de son adresse courriel¹.

En attendant, pour vous convaincre, lisez la consultation que vous pourrez délivrer à l'issue de votre participation.

Monsieur Gérard MANSOIF, Cher Client

A - Exposé du projet

Vous envisagez d'acquérir un immeuble d'exploitation au travers d'une SCI pour y développer une activité commerciale.

¹ - Il s'agit de mon complice et néanmoins confrère lbenoudiz@bewiz.fr

Les éléments de calculs pour les différentes stratégies d'acquisition sont :

Valeur du terrain (non amortissable)	98 000
Valeur du bâtiment (amortie sur 40 ans)	392 000
Montant des frais de (notaire + commission)	33 546
Montant du loyer initial	48 000
Taux d'évolution du loyer	0.50 %
Taux d'évolution de la valeur du bien	1.00 %
Montant de l'emprunt (taux 3 %, durée 15 ans)	490 000

Sans faire l'exégèse des raisons qui peuvent pousser un dirigeant d'entreprise à acquérir ses locaux d'exploitation, il me paraît important néanmoins de citer que cet investissement est avant tout de nature à sécuriser et à pérenniser le lieu d'exploitation de votre entreprise.

Au cas présent, vous avez acquis un bien immobilier au travers de votre SCI MANVUSA, lequel bien est utilisé par la SARL OMAR BUZET pour les besoins de son activité.

Cette acquisition de locaux a pour but de pérenniser le lieu d'exploitation de l'entreprise, tout en conservant l'immeuble dans votre patrimoine personnel, ce qui aura pour effet de :

1. préserver l'immeuble d'exploitation des aléas et du risque de la vie des affaires,
2. faciliter la cession future de votre entreprise, sans alourdir son actif d'un bien immobilier,
3. préparer et améliorer votre retraite future,
4. constituer un patrimoine susceptible d'être transmis à vos enfants sans requérir une compétence particulière de chef d'entreprise.

Nous vous précisons d'ores et déjà, que la taxe foncière et les charges de propriété devront être supportées par la société OMAR BUZET, de sorte que la SC perçoive un loyer net de toutes charges. Il importe cependant de réaliser cette opération dans l'intérêt économique, financier et politique de ladite société, afin d'éviter toute remise en cause, tant sur le plan juridique que fiscal.

Les trois modalités d'acquisition que nous allons présenter sont résumées dans le tableau suivant:

Cas n°1	SCI CLASSIQUE	L'immeuble est acquis par la société civile qui consent un bail à la société d'exploitation
Cas n°2	SCI à l'IS	Même situation que ci-dessus mais la société civile a opté à l'IS
Cas n°3	SCI et démembrement des parts	Reprise du cas numéro un, avec démembrement des parts de la société civile

Afin de rendre l'analyse des modalités de détention parfaitement et **objectivement** comparable, nous allons comparer les flux de trésorerie engendrés par cette opération, tant au niveau des associés de la SCI, en leur qualité de personne physique, qu'au niveau de la société d'exploitation assujettie à l'impôt sur les sociétés. Cette comparaison sera effectuée sur une période de **16 ans**, à l'issue de laquelle, nous simulerons² une cession de l'immeuble.

Par le jeu du taux de croissance de 1 % par an, la valeur de l'immeuble à la date de la cession sera de **574 564 €**, ce qui paraît plutôt conservateur.

Nous aurons donc, in fine, à comparer le montant des décaissements, ou encaissements, dont aura bénéficié la SCI en sa qualité de propriétaire, la société OMAR BUZET en sa qualité de locataire ou d'occupant, en tenant compte du solde net de la cession de l'immeuble au terme des **16 ans** après paiement de l'impôt sur les plus-values en ce qui concerne la SC et de l'impôt sur les sociétés, puis de l'impôt sur les revenus de capitaux mobiliers dans les autres situations.

Cas « classique »

La SC a été constituée **le 26 juin 2014** dans les proportions suivantes :

- Mr Gérard MANSOIF : 90 %
- Mme Edith AURIAL: 10 %

Vous aviez d'ores et déjà convenu que, une fois le bien immobilier acquis, les associés de la SCI cèderaient temporairement l'usufruit de la totalité de leurs parts à la société OMAR BUZET.

La SCI a acquis, le **1^{er} août 2014**, un ensemble immobilier situé à PANAME, au prix de **490 000 euros**, payé au moyen d'un emprunt bancaire auprès de la banque **BNP PARIBAS**, au taux de **3 % sur 15 ans**.

2 - Pourquoi avoir choisi de céder l'immeuble au terme des 16 ans puisque il a été évoqué dans le préambule que l'une des motivations de la détention d'un immeuble par l'intermédiaire d'une société civile était précisément de pouvoir le transmettre ?

Pour de pures raisons pédagogiques, afin de pouvoir comparer jusqu'à son terme, et en termes strictement financiers les conséquences des trois modalités de détention choisies dans le cadre de cette comparaison.

La société OMAR BUZET disposera ainsi de 100 % de l'usufruit des parts de façon à assurer une pérennité dans le financement.

A l'issue de la cession temporaire d'usufruit, et donc après le remboursement de l'emprunt, la pleine propriété des parts sociales de la SC sera reconstituée sans frais dans le patrimoine des associés d'origine.



Avant d'analyser le tableau récapitulatif dont les conclusions me semblent significatives, examinons succinctement chacune des situations évoquées ci-dessus.

B - Les différentes modalités d'acquisition

Cas N°1. SC « classique » avec bail à la société d'exploitation.

C'est la situation la plus classique et la plus banale, également sans doute la plus simple à mettre en œuvre et dont nous connaissons parfaitement les contraintes. Il s'agit de payer un impôt dans la catégorie des revenus fonciers, le plus souvent au taux marginal d'imposition augmenté des contributions sociales, alors même que le revenu n'est pas disponible puisque la perception du loyer sert majoritairement à rembourser les échéances de l'emprunt d'acquisition.

Les efforts à faire en terme de trésorerie sont très significatifs puisqu'au terme des **16 ans** de l'étude ils représentent une somme globale de plus de **125 000 €**.

Soit un effort annuel moyen de l'ordre de **8 300 €**, que le dirigeant ne peut pas supporter.

Cependant en terme de plus-value, le calcul que vous découvrirez au congrès montre qu'il resterait un solde de cession net de **565 409 €**.

CAS N°2. SC avec option IS

Le schéma est strictement le même que le précédent, sauf que la société civile a opté pour l'assujettissement à l'impôt sur les sociétés.

Dans cette situation, on remarquera facilement dans le tableau récapitulatif que le montant total des décaissements de la société d'exploitation est strictement identique, alors que la situation de la SC est largement plus favorable puisqu'elle n'aura plus aucun décaissement à assumer sur toute la période considérée.

Cependant c'est lors de la cession que le bât blesse !

le calcul que vous découvrirez au congrès montre qu'il resterait un solde de cession net de **442 104 €**.

Soit un écart de plus de **123 300 €** avec le cas précédent !

CAS N° 3. Démembrement des parts de la SC

Dans cette situation, le schéma de départ est identique au cas n°1, mais les parts de la SC font l'objet d'un démembrement, l'usufruit de 100 % des parts étant inscrit au bilan de la société d'exploitation pour une durée de **16 ans**.

Trois difficultés apparaissent dans cette stratégie :

- 1 les modalités de calcul de la valeur de l'usufruit temporaire,
- 2 le choix du taux d'actualisation,
- 3 les conséquences de la loi de finances rectificative pour 2012 visant à limiter les montages parfois trop agressifs visant à éluder ou diminuer l'impôt sur la plus-value.

En ce qui concerne les modalités de calcul de la valeur de l'usufruit temporaire, l'actualisation des flux de trésorerie futurs dégagés par la société civile dans l'exploitation de son immeuble : dans le cadre de notre simulation, nous avons utilisé un logiciel de calcul (FVI) qui actualise les flux de trésorerie représentés généralement par l'excédent du loyer perçu par la société civile sur le montant des échéances de remboursement.

On peut évidemment obtenir strictement le même résultat en calculant ces flux grâce à un simple tableur Excel.

S'agissant du choix du taux d'actualisation, plusieurs postures sont possibles.

En ce qui concerne notre cas pratique, nous avons choisi d'actualiser les flux futurs de trésorerie sur la base du taux de rendement du bien lors de l'acquisition. On obtient ainsi un taux d'actualisation de **9,17 %**.

Ainsi, ce calcul permet d'obtenir la valeur de l'usufruit temporaire des parts de la société civile sur une période de **16 ans**, soit la somme de **5 580 €**.

Examinons à présent les conséquences de la loi de finances rectificative pour 2012, qui consiste à taxer le produit de cession de l'usufruit temporaire des parts non pas comme une plus-value immobilière comme c'était le cas auparavant, mais dans la catégorie des revenus fonciers, puisque le législateur a considéré que ce montant représentait la perception anticipée des loyers futurs.

3 - Pour ça, faudra être présent à Marseille !

De façon tout à fait pragmatique, les conséquences de ce texte conduisent à imposer au taux marginal d'imposition (au maximum : 45 %), un produit qui était taxé auparavant au taux applicable aux plus-values immobilières c'est-à-dire 19 %, ce qui représente une différence non négligeable de 26 %.

Admettons cependant que dans la situation visée ci-dessus, comme dans la plupart des acquisitions nouvelles financées par emprunt sur une longue période, les conséquences strictement financières de ce texte sont tout à fait négligeables !

Elles représentent ici un montant de 26 % appliqué à une somme théorique de **5 580 €** soit un surcoût de **1 451 €** !

Ce montant pourra d'ailleurs être contractuellement limité dans l'intérêt de la société d'exploitation, l'échange pouvant parfaitement se faire sur la base de la valeur nominale des parts.

Compte tenu des gains économiques, juridiques et patrimoniaux de la stratégie de démembrement des parts sociales développée ici, ce surcoût paraît anecdotique !

Dans cette situation, l'effort financier du dirigeant est limité à son apport, diminué par ailleurs du prix de cession de l'usufruit temporaire des parts d'un montant de **5 580 €**, moins l'impôt, ramenant l'apport à un montant de **29 612 €**.

Remarquons au passage que le montant du décaissement de la personne morale est légèrement diminué par rapport aux schémas précédents, soit **538 644 €**, contre **647 545 €**.

Quant au solde du prix de cession perçu par le dirigeant à l'issue des **16 ans**, il est évidemment strictement identique au cas n°1 puisque la durée de détention, le prix d'acquisition, et le prix de cession sont rigoureusement les mêmes.

C - Tableau récapitulatif

Voyons maintenant³ sur le tableau récapitulatif que vous découvrirez au congrès, la synthèse de ces 3 situations sur toute la période considérée (**16 ans**).

Même si le tableau se passe, à mon sens de tout commentaire, je vais m'en permettre quelques-uns :

- l'examen des totaux met en exergue le montant total des décaissements tant du dirigeant que de la société.
- Il est évident que ce tableau démontre de façon particulièrement éclairante le coût de sortie des stratégies consistant à opter à l'impôt sur les sociétés pour la société civile. Pire encore, et compte tenu de la législation actuelle sur les amortissements et sur l'impôt société, si l'étude avait porté sur une durée plus longue, le résultat aurait été encore plus dramatique en optant pour l'impôt société !

La conclusion me semble aller de soi !

Il faut bannir les stratégies d'acquisition à l'IS qui, de plus, ne répondent pas aux critères patrimoniaux du dirigeant ni aux conditions édictées en amont.

La stratégie classique, la plus banale est à écarter en raison de son financement personnel hors de portée du dirigeant.

Seule la technique de démembrement des parts de la SCI permet de répondre aux contraintes patrimoniales du dirigeant, tout en préservant, voire en renforçant, l'intérêt de la société d'exploitation.

Ce constat maintenant acquis, quelles précautions prendre ? Quelles conclusions en tirer ?

II - Quelles sont les précautions à prendre ?

A - Sur le plan fiscal

Il s'agit avant tout d'éviter les foudres de l'abus de droit ainsi que l'acte anormal de gestion.

L'acte anormal de gestion peut être facilement évité en démontrant qu'aucune des opérations en cause n'est faite en contradiction avec l'intérêt de la société.

Il s'agira avant tout de conclure un bail en bonne et due forme avec un montant de loyer conforme aux valeurs du marché.

S'agissant de l'abus de droit, curieusement, la loi de finances rectificative est venue affirmer qu'aucune de ces stratégies n'est constitutive d'un abus de droit en soi, puisque cette phrase constitue partiellement l'exposé des motifs ayant présidé à l'élaboration de ce texte !

S'agissant des modes de détention, le chef d'entreprise est totalement libre de garder l'immeuble d'exploitation dans son patrimoine personnel ou de l'inscrire à l'actif du bilan de son entreprise !

Le fait que la société a en *théorie les moyens financiers d'acquérir la pleine propriété de ce bâtiment*, ne change strictement rien à ce constat. *Dans le même ordre d'idées, la qualification d'abus de bien social peut-elle être retenue en cas d'acquisition du bâtiment par une SCI dont l'associé principal est par ailleurs le principal actionnaire de la société locataire, société locataire ayant en théorie les moyens financiers d'acquérir ce bâtiment.*

En italique, figure très précisément la question posée par le député Eric STRAUMANN, au garde des sceaux, ministre de la justice. « Question n°28171, publiée au journal officiel le 22 juillet 2008 page 6311, réponse publiée le 5 mai 2009 page 4357 »

2 - Observatoire de la profession comptable

e-c-f.fr/edition/revue-ouverture.html



La réponse du garde des sceaux paraît particulièrement éclairante et nous nous permettons de la reproduire ci-après in extenso :

« L'infraction d'abus de bien social doit permettre de sanctionner les dirigeants qui font un usage des biens de la société qu'ils savent contraire à l'intérêt social, à des fins personnelles ou pour favoriser une autre société ou entreprise dans laquelle ils sont directement ou indirectement intéressés. Pour exercer son activité économique, une société doit avoir des locaux à sa disposition. Différents types de contrats permettent à une entreprise de bénéficier de tels locaux : contrat de vente, contrat de bail. Dans le cadre de la gestion de la société, les dirigeants sociaux sont libres de choisir les modalités contractuelles qui leur paraissent les plus adaptées à la situation de leur entreprise. Les montages juridiques décrits dans la question

consistent soient en une acquisition démembrée d'un bien immobilier, soit en la mise en location d'un bien immobilier, propriété d'une société civile immobilière, elle-même détenue majoritairement par le principal actionnaire de la société locataire. Sous réserve de l'appréciation souveraine des juges du fond, il ne semble pas que ces montages juridiques constitueraient en tant que tels des abus de biens sociaux. En effet, si l'opération semble pouvoir être réalisée dans l'intérêt du dirigeant de la société, elle ne sera pas pour autant forcément contraire à l'intérêt social. Elle dépendra en réalité des conditions économiques dans lesquelles seront réalisées les transactions. Il conviendra, par exemple, d'analyser le montant de l'acquisition du bien, à la fois par l'usufruitier et le nu-proprétaire, l'origine des fonds, la durée de l'usufruit, ainsi que les conditions dans lesquelles l'usufruit prendra fin. La capacité de la société à acquérir la pleine propriété du bien est inopérante pour déterminer si les faits en cause peuvent recevoir la qualification d'abus de biens sociaux. »
PS. Les passages soulignés l'ont été par moi-même.

Le fait de vouloir séparer le bien immobilier de l'exploitation ne peut jamais constituer en soi un abus de droit.

- Soit parce que le dirigeant voudra faciliter la cession de son entreprise sans que son actif soit lourdement grevé d'un bien immobilier faisant ainsi singulièrement augmenter le prix de cession potentielle.

Pour un exemple concret de cette situation, voir CA Paris 16 septembre 2005, n° 03-8922, 1ère chambre, section B, Consorts LOGEALS.

- Soit parce que le dirigeant voulait préserver le bien immobilier des aléas de l'exploitation et notamment des conséquences d'une liquidation judiciaire, pour pouvoir éventuellement transmettre le bien considéré à ses descendants.

Voir à ce propos, les commentaires particulièrement éclairant du commissaire du gouvernement dans l'arrêt SERVAGENT : CAA-LYON-10 février 2005-n°99-1416.

En conclusion sur cet aspect du risque fiscal, il me semble que les précautions développées ci-avant, corroborées par la démonstration chiffrée figurant sur le tableau que vous découvrirez au congrès suffisent amplement à démontrer l'absence de tout risque d'acte anormal de gestion ainsi que d'abus de droit.

B - Sur le plan juridique

Clause des statuts de la SC

Bien sûr, il faudra porter une attention particulière à la rédaction de ses statuts, et notamment sur les clauses suivantes :

Sur la présence et le vote lors des assemblées

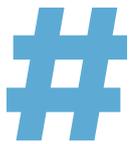
- Il n'est pas utile, ici, de revenir sur le long et douloureux débat qui agite la communauté professionnelle sur le fait de savoir lequel, de l'usufruitier ou du nu-proprétaire, est l'associé. Il suffit de façon très pragmatique de se souvenir que seul le nu-proprétaire est, au plan du droit civil et du droit fiscal, reconnu comme le propriétaire. Cela, pourtant, ne doit pas conduire à exclure l'usufruitier de toute participation aux assemblées générales ordinaires, voire même de l'empêcher de le laisser prendre part au vote concernant l'affectation des résultats.
- En ce qui concerne notre situation, il faut préconiser d'inscrire dans les statuts que l'usufruitier devra être convoqué à toutes les assemblées générales, et qu'il disposera du droit de vote en ce qui concerne les résolutions d'affectation du résultat annuel.
- Enfin, il y a lieu de prévoir le maintien de son droit de vote, pour toutes les résolutions décidant des relations locatives de l'immeuble, propriété de la société civile.

Sur la répartition des résultats

- Le calcul ayant abouti à la valeur de l'usufruit temporaire des parts sociales a été établi sur le montant de la trésorerie réellement distribuée à l'associé, c'est-à-dire la société d'exploitation.
- Sans revenir ici sur le débat, éminemment technique et compliqué, relatif à la véritable nature de la donation indirecte, nous pensons qu'une rédaction prévoyant la répartition du résultat dès l'origine dans les statuts de la société civile serait de nature à réduire ce risque. Il suffit, par exemple, d'adopter statutairement une clause selon laquelle la distribution du résultat aux associés ne pourra jamais être supérieure aux liquidités existantes. Le surplus du résultat étant affecté au report à nouveau.
- L'usufruitier des parts sociales, dont il convient de répéter qu'il n'est pas le véritable associé, recevrait la juste contrepartie de son investissement financier, puisque son prix d'acquisition a été très exactement calculé sur le montant de la trésorerie à percevoir.
- Clause bénéficiaire de l'assurance-vie.

Remarquons, tout d'abord, que la souscription d'un contrat d'assurance destiné à rembourser l'emprunt en cas de décès du souscripteur n'est pas automatique dans le cadre du schéma envisagé. Il n'est pas rare que le prêteur se contente d'hypothéquer le bien qu'il finance.

Cependant, dans le cas où le prêteur exigerait la souscription d'une assurance décès, il convient, encore plus que dans les schémas traditionnels, de surveiller la clause bénéficiaire du capital décès. En effet, la présence parmi les associés, d'un associé personne morale, fût-il usufruitier, entraîne l'obligation pour la société civile d'établir une comptabilité commerciale en respectant les contraintes comptables et fiscales. En cas de survenance d'un décès, le versement du capital décès à la société civile, alors même qu'elle est assujettie à établir une comptabilité commerciale se transformerait en seconde catastrophe. La perception d'un capital, via une assurance décès, serait en effet assujettie, dans les livres de la société, à l'impôt sur les sociétés au taux en vigueur, alors même que ce capital serait destiné en totalité à rembourser l'emprunt. En d'autres termes, les associés seraient obligés de financer le tiers du capital ainsi perçu. A noter toutefois que les textes fiscaux permettent d'étaler sur cinq ans la perception de l'indemnité perçue.



CONCLUSION

Dans la plupart des situations où le chef d'entreprise cherche à acquérir un bien immobilier pour le mettre à disposition de sa société d'exploitation, la stratégie qui consiste à démembrer les parts de la société civile reste la plus performante, en répondant à tous les critères d'une saine gestion patrimoniale et professionnelle.

Les précautions à prendre énoncées au long de cet article, et particulièrement les conditions économiques d'acquisition et des conditions de locations doivent avant tout préserver les intérêts de la société d'exploitation.

C'est pourquoi, il convient d'exiger du prêteur, que le bénéficiaire du capital décès soit une personne physique nommément désignée, quitte à mandater comme séquestre provisoire un notaire chargé, à la perception de ce capital, de désintéresser par priorité le prêteur à hauteur du capital restant dû.

A noter toutefois que dans la plupart des cas, le décès de l'usufruitier aboutit immédiatement à la reconstitution de la pleine propriété.

Au cas présent, toutes les conditions me semblent parfaitement respectées pour que cette stratégie reste à l'abri des foudres de l'administration fiscale, tant sur le plan de l'acte anormal de gestion, que sur les risques d'abus de droit.



Serge Anouchian
 @AnouchianS

STRATÉGIES DE RÉMUNÉRATION DES DIRIGEANTS : COMMENT PRODUIRE UNE MISSION GAGNANTE ET SÉCURISÉE ? EXPLIQUER, CALCULER ET SÉCURISER



Pierre-Yves Lagarde

Conseil en stratégie de rémunération,
enseignant

La mission de conseil sur les systèmes de rémunération s'avère éminemment transversale et complète. Transversale, puisqu'elle suppose de réaliser des calculs combinant au moins trois matières : les cotisations sociales, les droits à protection sociale et la fiscalité, des sociétés et des personnes physiques.

Complète, car elle demande au conseil de produire un contenu complexe, techniquement bien sûr, mais pédagogiquement au moins autant. Comment en effet élaborer la grille d'analyse qui permettra au client de comprendre rapidement les enjeux économiques et juridiques et de disposer des informations pertinentes pour décider ?

Lors du prochain congrès ECF à Marseille, nous consacrerons un atelier à la production de cette mission. Cet article a pour objectif d'en présenter le contenu, qui développera les trois étapes de la mission : **expliquer, calculer et sécuriser**.

1. Expliquer la méthode mesurant l'efficacité d'un système de rémunération

On ne peut améliorer que ce qui est mesurable ! Présenter à son client des schémas rendant son système de rémunération plus efficace suppose un préalable : être capable d'évaluer l'efficacité du système actuel de rémunération. Cet exercice est tout sauf aisé, mais il est la clé de voute de toute mission.

Le premier chiffre qui vient à l'esprit pour mesurer l'efficacité d'un système de rémunération, c'est la rémunération disponible, nette de tous prélèvements : le revenu immédiat. L'efficacité immédiate constitue le rapport entre le revenu immédiat et le coût supporté par l'entreprise.

La mesure du retour sur investissement ne se réduit cependant pas au revenu immédiat. Il convient d'y ajouter le revenu indirect : les

avantages dont l'intéressé profite, sans qu'ils ne se traduisent par la perception d'un revenu immédiat. Ses principaux composants sont :

- L'assurance des frais de santé.
- L'assurance du risque lourd (l'incapacité, l'invalidité et le décès).
- L'assurance-chômage (qui ne concerne généralement pas le dirigeant propriétaire).
- La retraite légale par répartition.
- La retraite supplémentaire par capitalisation.
- L'épargne salariale (participation, intéressement, plans d'épargne salariale).
- Les avantages en nature (véhicule, logement, chèques service, ...).
- L'actionnariat salarié (stock-options, actions gratuites, ...).

Le financement du revenu indirect est noyé dans le magma des prélèvements qui accablent les revenus du travail. L'analyse du système de rémunération impose un retraitement, pour identifier et valoriser les prélèvements productifs de revenu indirect.

La mesure de l'efficacité immédiate ne distingue pas les prélèvements selon qu'ils soient redistributifs ou productifs. Les prélèvements redistributifs ne génèrent aucun avantage pour le contributeur, ni personnel, ni familial. Ils comprennent l'impôt société (quand une fraction de la rémunération est payée sous forme de dividendes), la CSG, la CRDS, les taxes diverses et les cotisations sociales n'achetant pas de couvertures sociales.

Les prélèvements productifs obèrent le revenu immédiat mais nourrissent le revenu indirect. Ce sont au minimum, pour tous types de rémunération, les cotisations sociales productives, celles qui achètent des couvertures proportionnelles à la dépense consentie : complémentaire santé, incapacité de travail, invalidité, décès et retraite. Nous limitons ici notre analyse à des systèmes de rémunération « simples », sans avantages en nature, primes pour mission à l'étranger, épargne salariale, actions gratuites,...

	Cadre dirigeant (1)	Président de SAS	Gérant SARL (2)
Coût entreprise	154 000	150 000	150 000
<i>Salaire brut</i>	<i>104 500</i>	<i>104 500</i>	<i>NA</i>
Revenu immédiat (3)	63 500	65 000	76 000
Revenu indirect (4)	36 500	29 800	22 400
Complémentaire santé	1 900	1 900	2 400
Assurance risque lourd	3 100	3 100	4 000
Assurance chômage	6 700	0	0
Retraite	24 800	24 800	16 000
Revenu global (5)	100 000	94 800	98 400
Efficacité globale	65 %	63 %	66 %

(1) Cotisant à Pôle emploi.

(2) Majoritaire, cotisant au régime de retraite des commerçants.

(3) Net de charges sociales et d'impôt. Célibataire sans enfants à charge.

(4) Les composants du revenu indirect sont évalués en coût : le montant payé par l'entreprise, au bénéfice du salarié, et versé aux organismes sociaux, publics ou privés, pour acheter

des couvertures sociales personnelles et familiales. Pour le non salarié, il est considéré que l'achat des mêmes garanties sera plus onéreux, question qui sera très sensible à l'âge et l'état de santé.

(5) Revenu immédiat + revenu indirect

En pratique

Toute réflexion sur un système de rémunération exige ce préalable technique : valoriser précisément le revenu global. À défaut, il est impossible de rendre justice à un mode de rémunération décevant en efficacité immédiate, mais très productif en revenu indirect. Et surtout, il s'avérera impossible de comparer les solutions s'offrant au dirigeant. Plus important encore, cette approche démontre que, désormais, le choix du statut social ne se fonde plus la recherche d'une éventuelle réduction de la taxation, mais sur des options de protection sociale.

Attention !

La retraite est valorisée dans nos calculs sur la base des cotisations productives, celles qui achètent des droits à pension de retraite. Une autre approche consisterait à valoriser la retraite achetée. Nous comparerons les effets de ces deux choix techniques lors de l'atelier.

2. Calculer les conséquences économiques des différents scénarios

Nous commencerons par présenter la méthode d'élaboration d'un système de rémunération globale, qui comprend 5 étapes :

1. Déterminer le statut social : salarié subordonné, salarié assimilé ou non salarié.
2. Souscrire les garanties nécessaires : incapacité, invalidité, décès et responsabilité.
3. Sélectionner les périphériques au salaire : voiture, logement, NTIC, ...
4. Construire le revenu différé : retraite par capitalisation et/ou épargne salariale.
5. Doser les dividendes : détermination du montant des dividendes améliorant l'efficacité globale.

3. Sécuriser le schéma retenu

Après avoir identifié les schémas les plus performants, arithmétiquement, il conviendra de s'interroger sur les prises de risques qu'ils pourraient impliquer. Nous présenterons une matrice d'analyse des risques, fondée sur trois piliers, non exhaustifs, mais absolument nécessaires. Bien entendu, cet exercice doit d'abord être mené pour évaluer le système de rémunération existant.

1. Vérifier la symétrie entre l'économique et le juridique

- Documents juridiques fixant la rémunération globale de l'entrepreneur.
- Actes juridiques fondant la protection sociale complémentaire.
- Actes juridiques fondant l'épargne salariale.
- Validité de la participation au régime d'assurance chômage.

2. Respecter les clauses anti abus

- Retraite par capitalisation : non substitution et catégorie bénéficiaire.
- Épargne salariale : non substitution, aléas et limites du recours à la société holding.

3. Se méfier des rémunérations « exfiltrées »

- Retour sur les jurisprudences récentes (2010, 2012 et 2015).
- Le risque fiscal qui en découle.
- Le risque social qui menace.

Après avoir ainsi travaillé la méthodologie de la mission et rappelé ses principales difficultés techniques, nous présenterons un « kit mission » immédiatement opérationnel : fiche mission, lettre de mission, calculateur de production et exemples de rapports.

Les trimestres...

Terme bien connu de tous les conseillers qui s'attaquent à la matière du droit des retraites et pourtant redouté... A quelle rubrique appartient mon trimestre ? Que permet-il de faire ? Puis-je compter sur lui pour les surcotes ? Pour valider les critères me permettant de liquider mes pensions avant l'âge légal... à quel âge ? Pour engager un cumul emploi retraite au taux plein, mais quel taux plein ? Taux seul ou taux et durée ?

Racheter des trimestres ! VPLR ? Rachats « Madelin » L634-2-1 CSS ? Trimestres de conjoints collaborateurs ? Périodes d'apprentissage ?

Et après tout, pourquoi racheter des trimestres et dans quel cas ? Est-ce rentable ? Comment analyser la pertinence du rachat sans noyer mon client ?

Le départ anticipé à 60 ans ou avant...

Mon client est décidé à vendre... Il m'interroge sur l'opportunité qui se présente à lui... Une affaire ? Sûrement, oui, au niveau économique dans le cadre de sa cession, mais qu'en est-il au niveau patrimonial ? A 58 ans, repreneur en 1990 d'une entreprise créée en 1970, pourrait-il liquider sa retraite dans les 24 mois d'une part, et bénéficier de l'avantage fiscal associé (plus 190 000 € de gain fiscal sur les 2 M€ de plus-values), mais aussi des 45 000 € de retraite par an dès 60 ans... Suis-je assuré de l'orienter valablement ? Ai-je qualifié tous les critères liés à cette dérogation si facile d'accès en apparence ? Où sont les pièges ? Comment borner mon risque de conseil ?

Le cumul emploi-retraite... une législation efficace pour accompagner la transmission et cesser tranquillement l'activité ...

Oui mais... depuis le 1^{er} janvier 2015, toute première pension liquidée par un assuré entraîne deux conséquences majeures : cristallisation de tous les droits sociaux au jour de la liquidation ET obligation de cesser toutes les activités en cours, avant, le cas échéant, de reprendre l'activité souhaitée en cumul emploi retraite. Deux législations s'offrent alors à notre assuré : celle du 21 août 2003 (dite loi « Fillon ») et celle Art 88 de la Loi 2008-1330

(cumul « intégral »). A 60 ans quelle législation appliquer ? A 62 ans, puis-je liquider mes retraites et continuer à exercer ? Avec ou sans limitation de mes nouveaux revenus ? Dois-je démissionner de mon mandat social avant de liquider mes retraites ? Je suis poly-pensionné et j'ai liquidé une de mes pensions de retraite de base en 2013, je souhaite tout liquider en 2016 et accompagner mon enfant repreneur en abaissant ma rémunération professionnelle, suis-je concerné par la réforme du 20 janvier 2014 ?

Comprendre l'articulation des différentes législations est une chose, savoir orienter son client et appliquer des principes « simples » en est une autre.

Quelle mission pour quel client...

Comme toute mission, « l'accompagnement du dirigeant vers sa cessation d'activité » nécessite de la technique, des méthodes et des outils. Elle s'adresse à tous les clients de plus de 55 ans que l'on souhaite accompagner avant, pendant, mais aussi après la liquidation des retraites, en tenant compte du contexte de la transmission du patrimoine professionnel. L'atelier présenté n'a pas la prétention de donner un accès immédiat à cette mission mais les éléments essentiels afin de pouvoir s'orienter à partir du kit mission qui sera fourni. Dans la continuité, les experts du groupe AG2R LA MONDIALE pourront vous accompagner sur le modèle d'accompagnement retraite, décrit plus haut, mais aussi sur la mise en place d'une mission de pilotage du cédant d'entreprise ou d'autres missions d'accompagnement de la protection sociale de vos clients ou de leurs salariés.



Stéphane Bayssiere
Direction marché
protection patrimoniale



Philippe Dion
Expert en protection sociale

Stade 2 : Donation-partage au profit des enfants de 51 % des titres

La donation portera sur une valeur de $51\% \times 6 \text{ M€} = 3,06 \text{ M€}$ sera réalisée au profit des trois enfants par parts égales. Les titres d'une valeur de 3,06 M€ seront attribués à Natacha à charge pour elle de verser dans un délai maximal de 2,5 années une soulte de 1,02 M€ à chacun de ses deux frères.

Le coût de la transmission s'élèvera à moins de 85.000 € incluant les frais et droits, soit moins de 3 % de la valeur de l'actif transmis.

Le bénéfice du régime du paiement différé et fractionné sera demandé. Ce régime permet d'étaler le paiement sur 15 ans (5 ans de différé et 10 ans de paiements fractionnés) en bénéficiant d'un taux d'intérêt favorable. Pour les transmissions réalisées en 2016, le taux sera de 1,90 %, ce taux étant réduit des deux tiers lorsque chaque bénéficiaire reçoit plus de 10 % de la valeur de l'entreprise, ou lorsque plus du tiers du capital social est transmis.

Stade 3 : Donation par M. Cédelor à son épouse

Donation par M. à son épouse de 10 % des titres de la société dans le cadre du régime Dutreil.

La donation porterait sur une valeur de 600.000 € avant abattement de 75 %.

Le coût de cette transmission serait de l'ordre de 15.000 € (frais et droits inclus).

Le bénéfice du régime du paiement différé et fractionné pourrait être demandé, mais vu la faiblesse des sommes, il ne le sera probablement pas au cas particulier.

Stade 4 : Donation aux deux cadres dirigeants

Donation à chacun des deux cadres dirigeants de 5 % de la société « Althérus », soit une donation de 300.000 € chacun.

Le coût de la donation s'élèverait à 55.000 € frais et droits inclus, soit 9,2 % de la valeur de l'actif transmis. Les droits seront réglés par les managers.

Parallèlement à cette entrée au capital des cadres dirigeants, un pacte d'actionnaires serait mis en place pour préciser les modalités de leur sortie et les modalités d'évaluation de leur participation.

Les managers peuvent créer une société avant la donation pour détenir leur 10 % (mais avec les nouveaux articles 119 ter et 145, on hésitera à le faire).

Stade 5 : Apport à une société holding par Natacha

Dès le démarrage de l'engagement individuel de conservation, c'est-à-dire dès l'expiration de l'engagement collectif de 2 ans, Natacha apportera à une société holding SAS Newco, les 51% de titres Althérus reçus par donation avec la charge de régler la soulte à ses deux frères. La société NewCo contractera un emprunt de 2,04 M€ pour régler la soulte. Cet emprunt sera remboursé par NewCo sur une durée de 7 ans.

La banque prêteuse sera garantie par un nantissement sur les titres cédés et sur une partie de la soulte payée à Pierre et Laurent qui sera placée par ces derniers.

Stade 6 : Achat par la holding des 29 % de titres conservés par M. Cédelor.

Cession par M. Cédelor du solde des titres qu'il détient, soit 29 %, à la Holding.

Monsieur C. détenant ses titres depuis plus de 8 ans et prenant sa retraite peut bénéficier du régime dérogatoire lui permettant de bénéficier pour le calcul de l'impôt sur le revenu d'un abattement de 500 000 € sur le montant de la plus-value afférente à ces 29 % vendus, puis d'une réduction de 85 % sur le solde.

Le taux d'imposition (impôt sur le revenu, prélèvements sociaux et contribution exceptionnelle sur les hauts revenus) serait de l'ordre de 23 % du prix de cession.

L'acquisition serait financée par un emprunt complémentaire contracté par la société holding.

Stade 7 : Distribution de dividendes par la société Althérus

Chaque année la société procèdera à la distribution de 80 % de son résultat net après IS. La fraction qui sera perçue par Newco s'élèvera à $(51\% + 29\%) = 80\%$ du montant distribué et sera affecté au remboursement de l'emprunt. Cette distribution sera complétée d'un prélèvement sur les réserves afin de permettre le remboursement de l'annuité d'emprunt.

Stade 8 : Achat de la participation détenue par Mme Cédelor

Après le remboursement de l'emprunt, l'année 8, la société pourra procéder à l'acquisition de la participation de 10 % détenue par Mme Cédelor. La société n'ayant plus d'endettement pourra financer cette acquisition à l'aide d'un emprunt de 2 ans.

Au final,

- L'entreprise est transmise à la fille C. qui contrôle 100 % de la holding.
- L'équité financière avec les deux frères a été respectée avec les deux frères lors de la donation avec soulte.
- Les deux cadres ont été fidélisés.
- Le patrimoine a été rééquilibré au faveur de Madame C.
- Monsieur C. complète son patrimoine en percevant un capital.
- La pérennité de l'entreprise est assurée avec un financement raisonnable laissant disponible une fraction de son résultat attendu.
- Le coût de la transmission est resté très limité : entre 15 % et 16 % de fiscalité dans le schéma présenté pour 100 % du capital et avec une partie du paiement étalé sur 15 ans.

La transmission familiale s'avère donc une très belle opportunité de pérenniser son entreprise au sein de la famille, pourvu que les conditions de reprise (repreneur familial et rentabilité) soient au rendez-vous. Sur ce point, la France est un paradis qui s'ignore.

PAS DE CONSEIL SANS STRATÉGIE, MÊME POUR DES ACTIVITÉS QUE VOUS MAÎTRISEZ

Faire des déclarations d'IR et/ou d'IS, c'est bien ! Les facturer, c'est naturellement encore mieux. Mais que diriez-vous de transformer vos compétences fiscales en une véritable offre de missions de conseil en gestion de patrimoine ? Des missions bien plus utiles pour vos clients et bien plus rentables pour vos cabinets.

L'atelier du congrès ECF 2016 : « Du déclaratif IR/ISF au bilan patrimonial : quelles méthodes pour développer son savoir-faire et le faire savoir ? »

Vous aider à construire votre offre de conseil en gestion de patrimoine est l'objectif de cet atelier du prochain congrès d'ECF, qui se tiendra au début de l'été à Marseille. Deux experts interviendront ensemble pour vous aider à jeter les bases de votre offre en matière de gestion de patrimoine :

- Gisèle Athimon est directeur national des partenariats EC d'Expert & finance. Professionnelle de la gestion de patrimoine, elle accompagne depuis plusieurs années des cabinets comme le vôtre dans ce domaine. Gisèle vous exposera les aspects techniques que requiert la mise en place d'une offre en matière de conseil en gestion de patrimoine et répertoriera les types de missions issues du fiscal selon l'évolution de la loi de finances et les typologies de clients, selon son expérience terrain et sa vision nationale.
- Ludovic Melot est associé de b-ready, une société de conseil spécialisée dans l'accompagnement des professions réglementées, et membre du comité de pilotage des Moulins, le think tank de la profession comptable. Connaissant bien notre profession, même s'il n'est pas lui-même expert-comptable, Ludovic vous exposera les aspects méthodologiques de la définition d'une offre de conseil : diagnostic des besoins des clients et des compétences disponibles, définition et formalisation de la stratégie du cabinet, marketing de l'offre, communication auprès des cibles retenues...

Pas de solutions miracles qui fonctionnent à tous les coups dans cet atelier (au fait, les solutions miracles n'existent pas !), mais un atelier résolument pratique et construit pour vous être véritablement utile. Les participants à l'atelier se verront ainsi remettre un kit mission, qui vous aidera concrètement à formaliser une offre en

matière de conseil en gestion de patrimoine et à signer effectivement de nouvelles missions chez leurs clients.

Pas de conseil sans stratégie !

Pour passer du « micro-conseil tous azimuts », servi au hasard de la demande des clients, à un conseil « organisé » porteur de valeur ajoutée pour le cabinet, il est impératif de suivre une stratégie mûrement réfléchie en amont.

- Développer une activité de conseil rentable n'est en effet jamais le fruit du hasard. S'il suffisait d'acheter un outil pour vendre une mission, la part du conseil dans le chiffre d'affaires des cabinets ne stagnerait pas à 7 % depuis plus de 10 ans...
- Rappelons à ce propos que, selon la dernière étude de l'Observatoire de la profession comptable, plus de 70 % des dirigeants déclarent ne pas avoir formalisé de stratégie pour leur cabinet. Un chiffre qui nous semble par ailleurs certainement sous-estimé...

Pas de conseil sans organisation

Le conseil, même si ce n'est pas une activité normée, est, en effet, un vrai métier. Et ce n'est pas parce que vous possédez la compétence technique pour faire une mission que vous serez en mesure de la transformer en missions pertinentes pour vos clients et rentables pour votre cabinet.

- Un des principaux facteurs clés de succès en matière de conseil, c'est la capacité des opérateurs à organiser et à modéliser les prestations délivrées. En effet, ce n'est pas parce que les problèmes de chaque entreprise sont spécifiques qu'il n'est pas possible de normaliser le conseil. Les problèmes des clients sont spécifiques ; ils ne sont pas uniques.
- Le conseil peut (et doit) être organisé.
 - Car en matière de conseil comme dans bien d'autres domaines, la première fois, on est rarement au top ; ce n'est qu'avec l'expérience que l'on s'améliore...

- Autrement dit, si vous ne faites que des « premières fois » en matière de conseil, vous en serez jamais efficaces et donc jamais rentables.
- Le conseil peut même (et doit) être « industrialisé ».
 - Par industrialisation, il faut entendre le passage d'un processus de prestations individuelles (artisanat) à une offre industriellement organisée autour des fonctions classiques de conception et R&D, de production et de commercialisation.
 - L'industrialisation des missions de conseil recouvre en fait une double réalité : la standardisation des produits (et donc une certaine normalisation de l'offre), mais aussi l'émergence d'une organisation fonctionnelle du cabinet.

Pas de conseil sans moyens !

Aucun d'entre vous n'envisage sérieusement de développer une activité comptable ou sociale sans y mettre les moyens : procédures, organisation de la production, outils spécifiques (logiciels...), formation des collaborateurs, etc. Et bien, c'est exactement la même chose pour le conseil.

- Il est en effet complètement utopique d'imaginer que vous puissiez créer et développer une activité de conseil (dans quelque domaine que ce soit) sans un investissement conséquent de la part des associés et de l'équipe¹ : en réflexion, en temps, en outils, en formations...
- Vous devrez par ailleurs mettre en place une véritable gestion de projet pour développer cette nouvelle activité et vous donner les moyens de vos ambitions :
 - en définissant précisément le modèle économique de l'activité, sachant que les activités de conseil ne reposent naturellement pas sur le même modèle économique que la mission traditionnelle.
 - en élaborant un business plan propre à cette nouvelle activité : objectif de chiffre d'affaires, moyens engagés (humains, financiers, techniques...), délais de retour sur investissement, etc.

Pas de conseil sans compétences métier !

Le développement de la mission gestion de patrimoine est naturellement également lié aux compétences métiers dans le cabinet, qui peuvent varier selon les différentes formes d'organisation du cabinet. Il conviendra donc de déterminer :

- Comment mettre en place un process technique pour formaliser le conseil écrit au client dans le cadre de la réglementation du statut CIF ?
- Quelles sont les formations à suivre en priorité cette année ? Comment former mes collaborateurs à la mission gestion de patrimoine avec 2 axes : technique et commercial ?
- Quelles sont les approches pour optimiser le conseil en investissement et comment travailler efficacement en interprofessionnalité ? Avec quels partenaires travailler, sous quelle forme de partenariat ?
- L'enjeu principal de la réussite de cette mission est également lié à la digitalisation de la relation client, c'est pour cela que le conseil doit être réalisé avec l'utilisation des nouvelles technologies et notamment la mise en place d'un patrimoine numérique pour chaque client du cabinet !

La gestion de patrimoine est un axe de développement naturel pour les experts-comptables. Vous avez généralement les compétences pour réaliser de telles missions et vos clients sont demandeurs de ce type de prestations. Ils sont même prêts à payer pour ça ! A l'heure où la rentabilité de la mission traditionnelle ne cesse de s'éroder (une tendance qui se poursuivra au cours des années à venir), avouez que ce serait dommage de laisser ces missions à d'autres. Alors, au prochain congrès ECF, venez participer à notre atelier !



Ludovic Melot
Associé B-Ready

1 - Dans toutes les professions, le principe est le même : lorsque l'on souhaite développer une nouvelle activité, cela passe inéluctablement par une phase d'investissements. Peut-on véritablement croire que la profession comptable puisse échapper à cette règle intangible ?

LE DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ COMME OUTIL DE TRANSMISSION DU PATRIMOINE PRIVÉ

Le démembrement de propriété est une technique éprouvée de la gestion de patrimoine. Bien connu pour ses aspects transmissifs, il recèle également des aspects alimentaires non négligeables à une époque où l'espérance de vie augmente, et que la question du financement de la fin de vie se pose avec acuité.

Une question préoccupe lorsqu'on entend transmettre : comment donner sans trop se dessaisir, comment gratifier ceux que l'on aime en préservant au mieux ses vieux jours ou en les protégeant de l'effet corrompateur de la fortune. De nombreuses techniques de rétention insérées dans les donations existent¹. Le démembrement en est une que cet atelier se propose d'étudier. Nous tenterons de démontrer en quoi et comment le démembrement de propriété s'avère une technique efficace de transmission du patrimoine, permettant d'anticiper la peur de manquer que le donateur ressentira légitimement.

Aménager le démembrement sur-mesure au gré des besoins du donateur

Si l'usufruit permet de réserver au donateur les prérogatives économiques du bien donné au travers des fruits, on s'interroge plus rarement sur les problématiques occasionnées lorsque surviennent des charges à payer ou plus généralement les obligations à remplir par chacun des titulaires de droits démembrés. Pourtant, la loi offre au donateur toute liberté ou presque pour aménager l'usufruit et ses modalités d'application au gré de ses besoins actuels et à venir. Le professionnel devra ainsi s'attarder sur la question de la durée de l'usufruit qui peut parfaitement correspondre à une durée fixe, à condition toutefois que le terme choisi l'ait été selon les facultés autorisées par la loi. Il devra également sensibiliser son client aux conséquences d'une mauvaise anticipation de la répartition des charges que la jurisprudence traite d'ailleurs de manière fort discutable et qu'une convention pourrait habilement régler. Enfin, il faudra également prévoir les conséquences de la cession du bien démembré et aménager le cas échéant le sort du prix de cession en fonction de la liberté que le donateur entend se réserver sur le prix de la vente.

Le donateur dispose sur tous ces points d'une latitude plus qu'appréciable. L'anticipation, via la rédaction de clauses adaptées, devient alors un facteur d'optimisation qu'il nous faudra approfondir dans cet atelier.

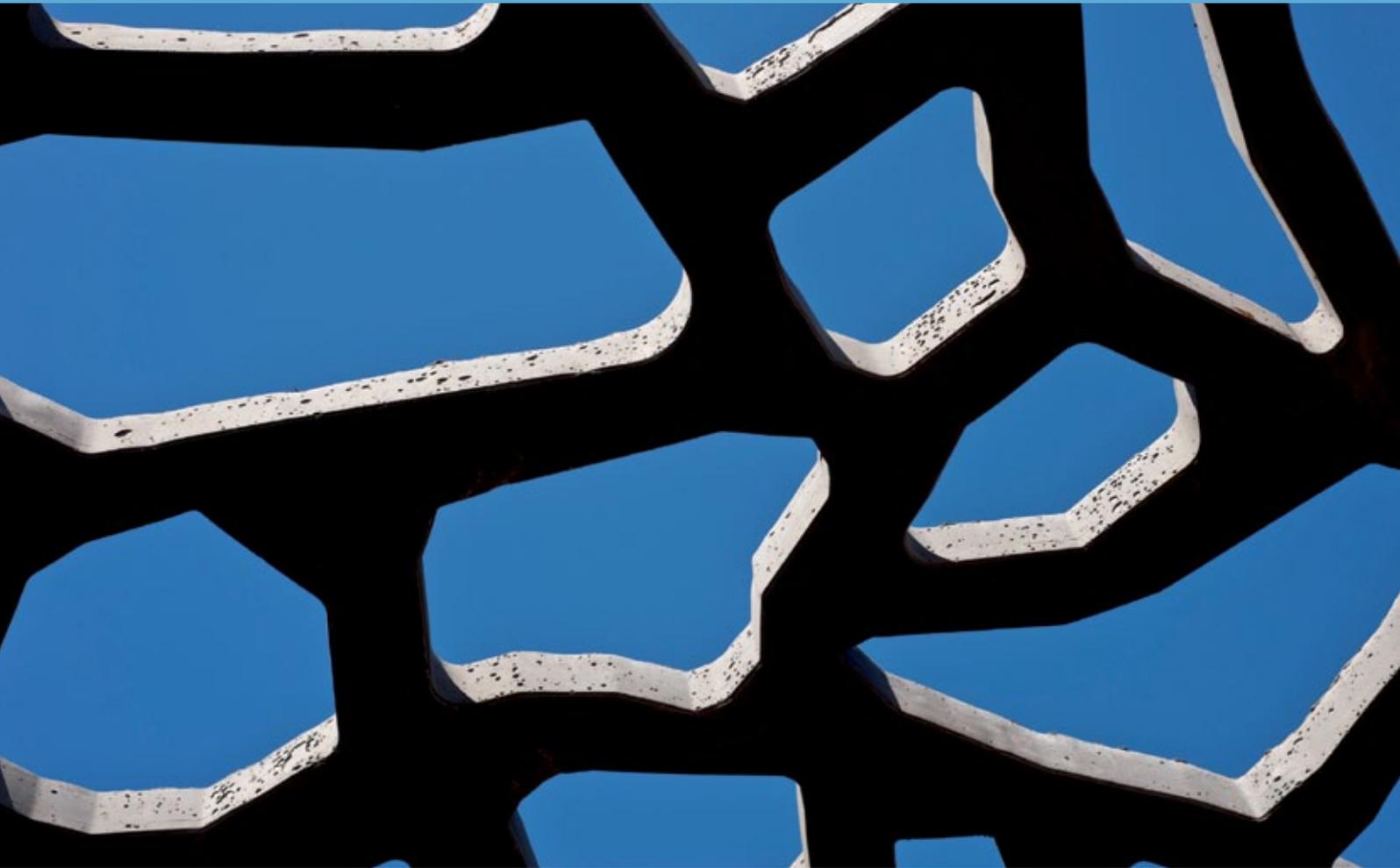
Piloter le pouvoir du donateur en logeant les biens au sein d'une société à capital démembré

Au confluent du droit des sociétés et du droit des biens, l'usufruit de droits sociaux présente cette singularité de devoir s'accommoder de ces deux branches du droit, énonçant parfois des règles difficilement conciliables. Mais sous réserve d'une rédaction adaptée des statuts de la société, la liberté d'expression trouvera ici un terrain favorable au donateur désireux de conserver un pouvoir très étendu. Il faudra alors s'interroger sur la répartition des pouvoirs et du droit de vote. Sur la répartition des revenus selon que ceux-ci résultent d'un résultat courant ou exceptionnel. Il faudra enfin régler le sort de la distribution des réserves. La Cour de cassation vient de rendre à ce sujet une décision d'une grande importance dont il nous faudra tirer toutes les conséquences pratiques.

La convention de quasi-usufruit pour renforcer les pouvoirs du donateur

Le quasi-usufruit transforme la nature des droits de l'usufruitier et du nu-propiétaire. Quand il élève le premier au statut de quasi-propiétaire en lui conférant le droit de disposer seul des biens soumis à usufruit, il relègue le second au rang de simple créancier. Cette forme spécifique de démembrement, poussée à son paroxysme, permettra au donateur via une réserve de quasi-usufruit de conserver un pouvoir presque absolu qu'aucune autre forme de démembrement ne pourra lui offrir. Si les intérêts de la convention de quasi-usufruit sont aujourd'hui bien connus, il nous faudra alors nous interroger sur les points suivants :

¹ - P. Delmas Saint Hilaire, « Réflexions sur les mécanismes de rétention dans les donations », *La semaine juridique Notariale* n°25, 24 juin 2011 n°1207 ; S. Guillaud Bataille et R. Gentilhomme, « Donation de titres sociaux et conservation du contrôle patrimonial », *Deffrénois*, 30 mars 2015 n°6, p.334



Que penser du principe du nominalisme monétaire applicable à l'évaluation de la créance de restitution du nu-proprétaire ? Ce principe économiquement injuste a pour conséquence d'appauvrir le nu-proprétaire de manière quasi-certaine en lui faisant supporter unilatéralement la dépréciation de la monnaie, constante historique de l'évolution de la société.

Que penser encore de l'absence de traçabilité de la créance de restitution² ? Sans cette traçabilité, comment le nu-proprétaire pourra-t-il faire valoir son droit à remboursement ? Comment peut-on faire valoir son droit de créance si aucun inventaire n'a été dressé, d'autant que plusieurs années se seront écoulées entre l'acte constitutif du quasi-usufruit et le décès de son titulaire.

Une fois ces difficultés résolues, ce que nous nous proposons de faire au cours de cet atelier, le praticien trouvera dans la convention de quasi-usufruit une palette infinie de stratégies adaptées à la transmission du patrimoine et résolument adéquates à celui qui, volontaire pour donner, n'en a pas moins la volonté de garder le contrôle absolu.

« Anticiper, c'est prévoir l'avenir et si on ne veut pas faire du donateur un futur créancier d'obligation alimentaire ou encore un éligible à l'allocation personnalisée d'autonomie, les mécanismes de rétention sont d'un grand intérêt patrimonial »³.



Catherine Orlhac
Directrice de l'AUREP

2 - Marc IWANESKO, « La nécessaire protection de l'héritier nu-proprétaire face au conjoint survivant quasi-usufruitier », *La semaine juridique notariale et immobilière* n°5, 3 février 1995, 3226 p.71, n°65

3 - P. Delmas Saint Hilaire, *op. cit.* note n°1

QUE PENSEZ DU GUIDE D'ÉVALUATION RÉDIGÉ PAR L'ADMINISTRATION : OUVRAGE RÉFÉRENT OU ESSAI IMPARFAIT ?

1. Le contexte : un guide destiné tant à l'Administration qu'au Contribuable

Paru en 1982 dans sa version originelle, l'Administration Fiscale a publié son propre guide d'évaluation (« *L'évaluation des entreprises et des titres de sociétés* ») afin d'apporter une aide aux services et aux usagers » et d'établir « un échange contradictoire avec le contribuable ».

Revu et remanié à plusieurs reprises (notamment en 2006) depuis, afin de s'adapter aux actualisations techniques et à l'évolution du contexte économique, ce guide est une référence tant pour l'administration que pour le contribuable dans le cadre de litiges qui peuvent naître de l'appréciation de la valeur de l'Entreprise de part et d'autre.

Certains diront qu'il a le mérite d'exister, - et qui plus est d'être mis à disposition du contribuable gracieusement -, d'autres diront que ce guide est incomplet voir partisan.

De notre côté, nous pensons qu'il est à l'évaluation ce que le Trophée Andros est à la course automobile : tout en glisse et en dérapage plus ou moins contrôlé.

Quoi qu'il en soit, il constitue un document de référence qui peut être utilisé tant par l'Administration que par le Contribuable pour justifier des valeurs (bien souvent éloignées) auxquelles ils parviennent.

En tout état de cause, il ne serait exister deux valeurs – et donc deux approches – divergentes entre l'évaluation économique et l'évaluation fiscale d'un même bien : la seconde devant bien entendu s'adapter à la première en permanence et non l'inverse.

Quoi qu'il en soit pour celui qui sait lire entre les lignes et qui dispose d'une bonne connaissance des techniques et pratiques en matière d'évaluation, ce guide recèle d'imprécisions voir de contre sens qui permettent effectivement aux experts-comptables de défendre au mieux les intérêts de leurs clients.

2. Un Guide générique éloigné de la réalité

Flous, imprécisions ou parfois trop de précisions, contradictions, dogmatisme, ou méconnaissance des pratiques, il y a certainement un peu de tout cela dans l'approche retenue par l'Administration dans son guide.

Essayons toutefois d'être juste, pragmatique et bon joueur dans l'analyse et n'appliquons pas d'entrée à l'administration la mauvaise foi comme elle a trop tendance à le faire elle-même vis-à-vis du contribuable...

Nous avons donc suivi le Guide de l'Administration en essayant de l'appliquer à un cas concret d'évaluation que nous avons. Et nous avons échoué, ou tout du moins nous nous y sommes perdus...

Nous en détaillons les principales raisons ci-après.

Ecueil n°1 : la pratique de l'évaluation à distance

En préambule de son guide, l'Administration rappelle que son objectif est de parvenir à une « *analyse approfondie et individualisée de toute entreprise* ». Soit. Parfait même pourrait-on se dire, car cela signifie que nous avons évité une évaluation basée uniquement sur les trois dernières liasses fiscales avec tous les biais économiques que cela comporte.

Mais si le but est louable et l'objectif ambitieux, pour qu'il soit atteignable encore faut-il s'entendre sur les termes « approfondie » et « individualisée ». C'est là que réside la première zone de flou et d'imprécisions, l'Administration ne donnant à aucun moment une méthodologie suffisamment précise pour atteindre cet objectif.

Premier reproche que nous pouvons adresser à l'Administration, c'est de réaliser ses travaux en chambre.

Or pour objectiver une évaluation, il faut aller sur le terrain, rencontrer le dirigeant et ses équipes de direction, visiter les locaux, apprécier la valeur des actifs matériels de l'entreprise mais également valoriser tous les actifs immatériels que recèlent l'entreprise. Vaste et complexe sujet.

Le second, c'est qu'aucune grille de lecture ou de notation n'est proposée. Quid des éléments à retenir, de la manière de les apprécier et de leur poids relatif les uns par rapport aux autres... Sur le sujet aucune précision n'est donnée.

Certes il est mentionné dans le guide une liste « à la Prévert » d'éléments intrinsèques à l'entreprise (valeur vénale des éléments d'actifs, qualité des ressources humaines, dépendance de la société au savoir-faire d'un homme clé, engagements hors bilan...) et d'autres extérieurs (activités couvertures, conjoncture économique, concurrence...) mais à aucun moment l'Administration ne propose une grille de notation de l'entreprise qui, même si elle était sujette à discussion, permettrait au moins de disposer d'une base de départ tangible et partagée.

Quelle pondération in fine faut-il retenir de tous ces critères dans l'évaluation globale de l'entreprise ? Aucune réponse n'est apportée, cela étant laissé au jugement des parties ce qui laisse augurer de discussions sans fin et d'une réelle subjectivité dans la note finale.

Enfin, il est illusoire de penser que chaque inspecteur (non expert de l'évaluation) pourra de manière isolée sans un référentiel précis appliquer des critères homogènes de notation et d'appréciation de l'entreprise à évaluer.

Conclusion : les caractères « approfondi » et « individualisé » sont donc laissés à la libre interprétation des parties, ce qui constitue un **avantage non négligeable pour le contribuable** qui aura toujours plus d'éléments que l'Administration pour mettre en exergue les forces et faiblesses de la société qu'il détient afin d'affirmer son point de vue. Toutefois le flou est tel dans la prise en compte de ces critères que **l'Administration pourra toujours les minorer** ou pas comme bon lui semble.

Ecueil n°2 : la méthode des D.C.F. : un peu mais pas trop

Le guide le dit explicitement : « ... (il) reprend pour l'essentiel la démarche des praticiens privés et intègre désormais la méthode des D.C.F. comme approche de cohérence ».

Première interrogation qui se pose, qu'est-ce qu'une approche « de cohérence » ?

Seconde question, en quoi les D.C.F. ne peuvent être considérés comme une méthode à part entière alors qu'on sait pertinemment que cette méthode ou à minima une analyse prospective est certainement celle la plus utilisée par les experts privés que nous sommes.

La réponse est explicitement écrite dans le guide, à savoir que le fait générateur de l'impôt ne doit être calculé que sur des éléments existants à la date de sa liquidation. Autrement dit, l'Administration

ne retiendra cette méthode qu'à titre indicatif et uniquement pour affiner son analyse.

Bref, impossible de savoir réellement comment l'Administration considérera l'utilisation de cette méthode et la pondération qu'elle fera de l'éventuelle production d'une évaluation selon cette méthode par le Contribuable...

Conclusion : le flou de la position de l'Administration est une **bonne nouvelle** pour tous les contribuables qui ont investi dans des **projets de start up** – souvent au titre de la loi TEPA d'ailleurs -, car celle-ci ne retiendra pas la seule méthode qui permet de valoriser à sa juste valeur une société structurellement en perte sur ses premières années d'exercice.

Ecueil n°3 : la combinaison des méthodes : ou la règle du « pot au feu »

De manière synthétique, il existe deux grandes méthodes de valorisation d'une société : la méthode patrimoniale et la méthode liée à la rentabilité.

Sur la base de ces deux méthodes, il existe une méthode mixte dite de la « rente du goodwill » qui permet d'associer ces deux approches par l'analyse de l'excédent de rendement des capitaux engagés. Dans les faits, l'application de cette méthode est complexe à mettre en œuvre et donne lieu à discussion sur la notion de « surprofit » et du taux d'actualisation à retenir (cf. Guide « Modalités de calcul de la Survalueur » sur les errements sur le taux à retenir entre l'OAT à long terme ou le CMPC).

Quoi qu'il en soit, un évaluateur expert doit être en mesure de justifier :

- La méthode d'évaluation qu'il retient,
- Les indicateurs économiques qu'il sélectionne pour réaliser son évaluation (CA, EBE, ROCE, RN...).

Etonnante donc la position retenue par l'Administration sur l'application de la combinaison des méthodes. Après avoir précisé que dans son approche l'Administration souhaitait se rapprocher des pratiques des praticiens privés, voilà que quelques lignes après elle précise que « *Le Guide s'écarte cependant de la pratique des experts car il propose le recours à une combinaison de méthodes. (...) alors même que les praticiens privés tendent souvent à choisir une méthode parmi plusieurs* ».

Pour se justifier, l'Administration appuie sa position en expliquant que cela « *constitue une garantie offerte à l'utilisateur* ». En quoi, pourquoi et comment, nous n'en saurons pas plus.

En fonction des critères de taille et du secteur d'activité, l'Administration reconnaît alors que la pondération peut différer mais sans en donner plus de détail.

Plutôt que définir une fourchette de valeurs selon plusieurs méthodes, puis de réfléchir à celle qui paraît le mieux correspondre à la **juste valeur**, l'Administration défend la notion de valeur moyenne, obtenue sur la base d'une pondération totalement empirique (et non scientifique) de méthodes.

Conclusion : tant que l'Administration continuera à retenir une combinaison de méthodes pondérées de manière arbitraire entre elles pour évaluer les entreprises, **il ne pourra y avoir convergence** avec la position des experts indépendants et donc des contribuables. **L'argumentation** qu'apportera l'expert évaluateur sur la méthode à privilégier en lien avec les règles du marché **est fondamentale** dans la défense des droits de son client.

3 . Des méthodes imprécises voire contestables

Le Guide recèle également de nombre d'imprécisions et de principes erronés qui peuvent être battus en brèche si on en maîtrise les fondements.

Imprécision n°1 : la période de référence, pourquoi 3 ans ? Réalité économique ou convention ?

La période de référence est la durée sur laquelle s'appuie l'évaluateur pour projeter la valeur future sur la base des résultats moyens passés.

Si l'évaluateur ne retient pas une période suffisamment représentative du passé (intégrant les cycles économiques avec ses hauts et ses bas), l'indicateur de rentabilité moyen retenu sera biaisé.

Par convention (voire pas simplification), il est souvent retenu par les experts les trois dernières années pour des sociétés suffisamment à maturité. Mais cela ne constitue en rien un dogme intangible et la durée du cycle de vie des produits / services distribués par l'entreprise doit être finement étudiée.

Ainsi dans certains secteurs, les cycles de croissance / décroissance sont bien différents. Citons pour exemple le secteur de la distribution automobile. Pour cette industrie, le cycle de vie moyen des modèles d'un constructeur est de cinq ans. L'activité et le résultat des sociétés de distribution varient donc de manière significative sur une durée de cinq ans et non de trois.

Or, l'Administration n'intègre absolument pas cette subtilité assise pourtant sur des fondamentaux économiques en retenant de manière mécanique une période de trois ans pour le calcul des valeurs de rentabilité. Au cas par cas, ce biais peut avoir des impacts très significatifs sur la valeur finale retenue.

Conclusion : Il n'existe **aucun dogme ou théorème qui fige la période de référence à 3 ans**. Il appartient à l'expert de s'assurer que la période retenue est cohérente par rapport au cycle économique de la société évaluée.

Imprécision n°2 : l'appréciation de la valeur patrimoniale : valeur plancher ou valeur plafond ?

Dans un certain nombre de cas, l'Administration considère (par exemple dans la méthode de la rente de *goodwill* ou dans la méthode patrimoniale) que les capitaux propres comptables constituent un plancher de valorisation de l'entreprise (« *Le montant des capitaux propres constitue une valeur plancher qui peut faire l'objet de corrections...* »). Or, par exemple dans le cas d'une entreprise en retournement, la richesse accumulée est un capital qui se consume tant que l'entreprise n'aura pas trouvé un nouveau *business model*. En outre, de façon générale, la valorisation comptable de référence des actifs et passifs de l'entreprise n'est que rarement représentative de la valeur économique de celle-ci. Il existe au bilan des non valeurs, des actifs devenus non productifs, des actifs hors exploitation à évaluer avec précaution, des engagements hors bilan qui peuvent peser sur le patrimoine réel de l'entreprise (indemnités de départ à la retraite, location financement, caution, garantie d'actif passif...).

Conclusion : la valeur patrimoniale **n'est pas une valeur a minima ou a maxima** par rapport à une valeur de rendement. C'est une **valeur à part entière** qui peut être utilisée mais avec beaucoup de réserves (ou de retraitements) quand l'entreprise évaluée se trouve dans un contexte de rupture qui ne s'est pas encore totalement traduit dans les comptes.

Imprécision n°3 : la prise en compte des décotes : règles complexes et taux non précisés

Même si l'Administration reconnaît depuis le 1^{er} janvier 2005 que dans le cadre d'une valorisation successorale (art 764A du CGI), le décès du dirigeant principal doit impacter négativement la valorisation de sa société, il n'en demeure pas moins que l'application des décotes pour participation minoritaire au sein d'une société non cotée au capital fermé reste subjective voire totalement obscure.

Qui lit le tableau de synthèse sur les primes et décotes présenté dans le Guide (cf. fiche 8 – Les Primes et décotes) sera bien en peine de savoir comment appliquer ce principe.

En effet, non seulement l'Administration complexifie à l'extrême l'application des décotes en distinguant des règles différentes entre les méthodes d'évaluation retenues - qui selon nous sont tout à fait discutables -, mais de plus elle ne précise à aucun moment des fourchettes de taux de décote à appliquer.

Sur les taux à appliquer à chacune de ces décotes, celles-ci peuvent aller selon nous de 0 à 80 % en fonction des situations rencontrées. Au vu des enjeux que cela peut représenter sur la valeur finale, il est nécessaire de s'y attarder et d'être en mesure de défendre chacune des décotes en y appliquant parfois des taux élevés.

Sans entrer dans tous les cas de figure, voici quelques cas récurrents de divergence avec l'Administration qui seront sans nul doute des sujets de discussions.

La décote de non liquidité doit être **systématiquement appliquée** à toute participation majoritaire ou minoritaire au sein d'une société non cotée, voire même d'une société cotée dont le niveau de flottant serait très faible. Selon l'Administration, il n'y a pas lieu d'appliquer cette décote sur les valeurs de rentabilité considérant que cette décote est implicitement incluse dans la valeur déterminée. Il s'agit selon nous d'une erreur sur la définition même de ce qu'est la décote de non liquidité. En effet, cette décote est appliquée aux titres non cotés en référence à ceux cotés qui bénéficient via le marché d'une liquidité en quasi temps réel alors même que la cession de titres non cotés peut être plus longue ou aléatoire faute de contrepartie.

Sur la **décote de minorité**, qui traduit l'influence ou non sur les décisions de gestion et de distribution d'associés minoritaires, là encore la **position de l'Administration** nous laisse perplexe. En effet, celle-ci règle la décote de minorité par une pondération différente entre valeur patrimoniale et valeur de rentabilité : pour les participations minoritaires il faudrait surpondérer les valeurs de rentabilité (i.e. Rendement) plutôt que les valeurs patrimoniales ! Toutefois elle admet que dans certains cas (absence de distribution de dividendes – sur quelle période ? -, valeur patrimoniale inférieure à la valeur de rentabilité – i.e. La plupart des sociétés de services à maturité -) cette règle de pondération ne répond pas ou que partiellement à l'objectif de décote. Et puis ? Aussi surprenant que cela puisse être, rien de plus ! Le lecteur, contribuable ou inspecteur n'aura qu'à imaginer ce qu'il y a lieu de faire s'il se retrouve dans un « cas particulier ».

Pratiquement parlant, il existe une décote de minorité depuis qu'il existe une prime de contrôle (supplément de prix payé par rapport aux cours de bourse historiques) qui traditionnellement se situe autour de 30 %.

Selon nous, il y aura lieu d'appliquer cette décote de minorité à toutes les participations minoritaires qui feront l'objet d'une telle évaluation. Celle-ci sera appliquée « in fine » sur la valeur vénale qui aura été déterminée en tenant compte de tous les arguments factuels (associés non dirigeants, non présence dans les organes de direction, société détenue majoritairement par son dirigeant, non volonté du dirigeant d'ouvrir le capital, cession limitée au principal actionnaire...).

Imprécision n°4 : le calcul des taux d'actualisation : des biais dans les formules

S'agissant des taux d'actualisation retenus par exemple dans la Valeur de Productivité, ceux-ci visent, selon l'Administration, à prendre « en compte le risque propre à l'entreprise et le risque du secteur d'activité auquel elle appartient ». Cela nous paraît être une bonne définition. Les exemples pratiques donnés par l'Administration laissent cependant sceptiques car la prise en compte du risque spécifique de l'entreprise, en particulier pour les plus petites d'entre elles, est manquant.

En effet, dans l'exemple donné par l'Administration, le taux d'actualisation est de 7.96 %. Or le multiple du résultat (PER) (cf. valeur des multiples comparables) étant à quelques arrondis près l'inverse du coût des fonds propres, cela revient à dire que l'on retient un PER de 13 dans l'exemple cité.

Ce genre de multiple est plutôt rarement rencontré dans le monde des PME, où alors dans quelques secteurs de niche extrêmement pérennes et profitables... Et cela sans compter la décote de taille qui est systématiquement appliquée par les experts quand ils évaluent une PME.

4 . Conclusion

En conclusion, le Guide de l'Administration permet de poser certaines bases et principes d'évaluation, socle de discussions entre elle et le Contribuable. Mais faute de précisions suffisantes, il subsiste de nombreuses zones de flous qui au final laissent une part importante à l'interprétation et donc à la négociation.

On peut se demander si tel n'est pas le but recherché de la part de l'Administration, afin de disposer d'une marge de manœuvre et de subjectivité bien plus élevée pour défendre sa position. Et là c'est le principe d'égalité de chaque contribuable face à l'Administration qui est rompu.

Plus loin, le problème posé est qu'il n'existe pas de « garantie de passif et d'actif » pour le contribuable qui encourt une taxation certaine et irrévocable sur une valorisation qui n'est que potentielle.

A charge pour l'expert évaluateur d'utiliser les contradictions et les approximations du guide pour défendre au mieux l'intérêt de ses clients. Pour cela et avec encore plus de détails et d'astuces, nous serons heureux de vous retrouver lors de l'atelier sur « *Évaluation d'entreprise : les 7 erreurs de l'administration !* »



Christophe de Brebisson
Diplômé d'expertise comptable



François Bianco
Expert en évaluation

LOUEURS EN MEUBLÉ MAÎTRISE, SÉCURISATION ET TENTATIVE D'OPTIMISATION DES RÉGIMES LMP ET LMNP AUTOPSIE PRÉVENTIVE DES SCHÉMAS D'INVESTISSEMENT

La pratique de la location en meublé s'est développée et diversifiée au cours des dernières décennies en dehors de cadres législatifs clairs et cohérents. Nous rencontrons de nombreuses difficultés quant aux régimes juridiques, fiscaux et sociaux applicables. Nombre de schémas d'investissement sont mis sur des rails et nous constatons que très vite, la machine peut être hors de contrôle... L'investissement dans le cadre d'une location en meublé peut représenter un intéressant outil de diversification de gestion d'un patrimoine... à la condition de maîtriser, d'optimiser et de sécuriser les opérations dans un contexte très évolutif.

Une évolution des régimes juridiques et fiscaux...

Au plan juridique, la location en meublé a longtemps été déréglementée. Au cours de la dernière décennie, les législateurs sont venus encadrer cette forme de location, attribuant de plus en plus de droits aux locataires et compliquant la situation des bailleurs. Depuis la promulgation de loi ALUR en mars 2014, le régime juridique de la location en meublé a encore perdu en souplesse au détriment des bailleurs et au profit des locataires. La location est définie par l'article L632-1 du code de la construction et de l'urbanisme. La dernière modification a été apportée par la loi ALUR le 27 mars 2014. Le décret du 31 juillet 2015, publié le 5 août de la même année, est venu lister le mobilier nécessaire qui doit être présent pour relever du régime juridique de la location meublée. Il convient aussi de rappeler que le changement d'affectation d'un immeuble pour l'affecter à une activité de location en meublé est soumis à autorisation administrative. Au regard du droit privé, le développement de ce type d'activité peut aussi se heurter aux contraintes des règles applicables en présence d'une copropriété.

A l'origine, le législateur fiscal a adopté quelques mesures ponctuelles destinées à favoriser la location en meublé, notamment au travers de la location d'une partie de l'habitation principale. En 2009, le législateur a réformé le régime en profondeur. Le statut du LMNP est devenu le droit commun et celui du LMP est devenu un régime d'exception ouvert à une poignée de contribuables. A cette date beaucoup de LMP sont devenus LMNP..

Il n'existe pas à proprement parler de statut fiscal du loueur en meublé. Ce dernier est simplement visé par quelques dispositions éparpillées dans le Code général des impôts. Face à un développement des schémas d'investissements, le fisc a multiplié les contrôles fiscaux portant sur ces derniers et nous sommes aujourd'hui face à un contentieux conséquent.

Une évolution de l'offre commerciale

Au cours des dernières décennies, le champ d'application de la location en meublé n'a cessé de se développer : locations en meublé touristiques (souvent saisonnières), résidences étudiantes, résidences médicalisées, meublés de tourisme, gîtes, chambres d'hôtes, Rn&b...

Les investisseurs se sont vu proposer des produits vendus clefs en mains...

Des problématiques quant au champ d'application du régime fiscal de la location en meublé

Nous sommes confrontés dans la pratique à la cohabitation de différents schémas de locations proches les uns des autres, mais qui relèvent de régimes fiscaux différents.

Il convient d'abord de distinguer la location de locaux nus et la location de meublé. La distinction entre les deux modes opératoires est parfois délicate à opérer...

Il convient aussi de faire le distinguo entre la location en meublé et la BIC hôtelier, en présence d'une offre des prestations hôtelières. Selon l'usage qui sera fait des biens, il conviendra aussi de distinguer location en meublé (usage d'habitation) et location de locaux équipés (usage professionnel).

Enfin, dans le cadre même de la location meublée, il convient de distinguer le dispositif classique de celui qui ouvre droit à réduction d'impôt (Dispositif Censi Bouvard).

Des problématiques liées aux schémas juridiques d'investissement

Le régime de la location en meublé concerne l'imposition à l'impôt sur le revenu des personnes physiques, dans la rubrique des BIC. Aussi le bien doit être donné en location par le biais d'une exploitation individuelle, d'une EURL, d'une société non passible de l'IS, ou d'une SARL de famille optant pour l'imposition de ses résultats à l'IR.

Cette dernière option peut s'avérer complexe à gérer et non recensez de nombreux contentieux

Le recours à la SARL de famille peut s'avérer judicieux si les deux conditions cumulatives suivantes sont remplies :

- Les associés font partie d'un cercle familial restreint (époux, partenaires de PACS, parents/enfants/gendre/bru, grands-parents/petits-enfants).
- L'activité de la SARL est exclusivement commerciale (relevant des BIC).

Si l'une de ces deux conditions n'est pas remplie, la SARL relèvera alors de l'impôt sur les sociétés et non plus dans le cadre d'une location en meublé.

Enfin, la location meublée fait très mauvais ménage avec la société civile. La réponse ministérielle BACQUET du 11 août 2015 (n°67211 JOAN) est venue rappeler que la location meublée habituelle au sein d'une société civile conduit à l'assujettissement de plein droit à l'impôt sur les sociétés.

Des problématiques liées au choix d'un régime d'imposition

Selon le niveau des recettes de l'année, le loueur va relever

- d'un régime micro BIC.
Pour les meublés de tourisme et les chambres d'hôtes, l'abattement est de 71 % si le chiffre d'affaires n'excède pas 82 200 €. Pour les autres cas (y compris les gîtes de France depuis le 1er janvier 2016), l'abattement est de 50 % si le chiffre d'affaires ne dépasse pas 32 600 €.
- Ou d'un régime réel (ce dernier peut aussi s'appliquer sur option).

Des problématiques liées à la distinction entre LMP et LMNP

Au regard de l'IR, le loueur en meublé est considéré comme professionnel s'il remplit les 3 conditions cumulatives prévues au 2 du IV de l'article 155 du Code général des impôts.

	LMNP	LMNP
Modalité d'imposition du résultat annuel	Impôt sur le revenu (barème progressif) et prélèvements sociaux de 15,5 %	Impôt sur le revenu (barème progressif) et cotisations sociales (RSI)
Sort des déficits non issus des amortissements	Reportable sur BIC LMNP pendant 10 ans	Imputable sans limite sur le revenu global
Sort des plus-values	Régime des plus-values des particuliers avec abattements pour durée de détention et imposition au taux de 19 % majoré jusqu'à 6 %, ainsi qu'aux prélèvements sociaux au taux de 15,5 %	Régime des plus-values professionnelles partiellement imposées au barème progressif de l'impôt sur le revenu et aux cotisations sociales, et imposées au taux de 16 % +15,5 % pour le reste
Cas d'exonération de la plus-value	Exonération des 19% et de la surtaxe après 22 années de détention et exonération des 15,5% après 30 années de détention	Exonération de l'impôt sur le revenu (progressif et forfaitaire) et des prélèvements sociaux Les cotisations sociales restent dues sur la plus-value court terme



Jacques Duhem
Stéphane Pilleyre
Formateurs professionnels
en gestion de patrimoine

Des problématiques liées à d'autres impositions

L'exercice de la location en meublé nous conduit également à des difficultés d'application d'autres impôts et taxes :

- CFE (la contribution est-elle due ? Par qui ?)
- ISF (quelles sont les conditions à respecter pour être exonéré ?)
- Droits de mutation à titre gratuit (quid en cas de donation ou succession ? Le pacte Dutreil est-il envisageable ?).

Des problématiques liées au statut social du loueur en meublé

Le loueur en meublé est confronté également à la question de l'assujettissement aux cotisations sociales. (Quels seront ses droits et obligations ?)

En conclusion : Où va-ton ?

La situation législative manque de cohérence, et une réforme et une simplification semblent inéluctables.

Les schémas d'investissement devront donc être ajustés pour tenir compte des évolutions.

Selon une récente publication dans le journal les Echos (http://patrimoine.lesechos.fr/medias/2016/01/28/1195959_location-meuble-vers-une-modification-de-lavantage-fiscal), une mission interministérielle a été créée récemment sur le thème de la location meublée et réfléchit à un coup de rabet.

Les premières conclusions tendraient à modifier l'avantage fiscal lié au statut de loueur en meublé non professionnel (LMNP) pour l'aligner sur l'avantage fiscal concédé à la location nue ou l'en rapprocher.

Cegid

DÉMATÉRIALISATION
COLLABORATIF
CEGID BOX
LA PERFORMANCE AU CŒUR
DE LA PROFESSION
COMPTABLE



Cloud Services & Software

Cegid

LORSQUE L'ESPRIT VIENT À MANQUER !

PAR LAURENT BENOUDIZ

Rassurez-vous, je ne vous parlerai pas de notre si sémillant président de la CNCC dans cet article fiscal mais de la stratégie mise en place par les époux A et leurs enfants pour transmettre leur patrimoine immobilier dans un cadre fiscal optimisé.

La SARL X, détenue par M. et Mme A et leurs deux enfants, Mme C et M. B, a pour activité la location de locaux d'habitation meublés et de locaux commerciaux loués nus. La SARL exerce donc l'activité de loueur en meublé professionnel. Le 13 octobre 2010, M. et Mme A consentent une donation-partage de la pleine propriété de l'intégralité des parts de la SARL X à l'exception de deux parts sociales qu'ils conservent. Concomitamment, Mme C, la fille, prend la gérance de la société. Pour la liquidation des droits de donation, il est fait application du régime d'exonération partielle prévu à l'article 787 B du CGI plus communément dénommé « pacte Dutreil ». Le pacte Dutreil permet de réduire la valeur de la donation de 75 % sous réserve d'un engagement de conservation de titres d'une durée totale de 6 ans : 2 ans à titre collectif et 4 ans à titre individuel.

Ravis de cette opération dont le coût est particulièrement compétitif compte tenu de l'abattement en vigueur, les époux A procèdent le 10 décembre 2010 à une augmentation de capital de 2.002.000 € par incorporation de leur compte-courant dans la SARL X. Le 16 décembre 2010, la SARL acquiert pour 6,8 millions d'euros divers biens immobiliers détenus par les époux A et des SCI familiales dans lesquelles ils sont associés avec leurs enfants.

Le 29 juillet 2011, les époux A renouvellent l'opération de donation sur les parts qu'ils ont pu obtenir lors de l'augmentation de capital du 10 décembre 2010 et consentent une nouvelle donation à leurs enfants de la pleine propriété des parts de la SARL en ne conservant, toujours, que deux parts. Cette

deuxième donation bénéficie à nouveau du régime de faveur du pacte Dutreil.

L'administration lance un contrôle sur ces opérations et considère que les opérations réalisées entre décembre 2010 (l'augmentation de capital et l'acquisition des biens immobiliers détenus dans le patrimoine de la famille) et juillet 2011 (la deuxième donation des parts) ne poursuivaient d'autre but que de permettre aux époux A de transmettre à leurs enfants leur propre patrimoine sous le bénéfice d'une fiscalité avantageuse prévue par l'article 787 B du CGI, en contrariété avec l'objectif poursuivi par le législateur qui est de favoriser la transmission d'entreprise et non celle du patrimoine privé. L'administration remet donc en cause le bénéfice du pacte Dutreil sur la deuxième donation en mettant en œuvre la procédure de l'abus de droit fiscal. Pour l'administration, la cession par les époux A à leurs enfants des biens privés qu'ils détenaient à la SARL X n'a été réalisée que dans le but de pouvoir transmettre ces biens patrimoniaux avec le bénéfice du pacte Dutreil réservé à la transmission d'entreprise et non à la transmission d'un patrimoine privé. Il y a donc abus de pacte Dutreil.

L'affaire est soumise à l'examen du Comité de l'abus de droit fiscal lors de sa séance du 6 novembre 2015¹.

Le comité, avec une très grande pertinence, s'interroge dans un premier temps sur l'application de l'article 787 B dans le cadre de la donation d'une SARL qui exerce l'activité de loueur en meublé professionnel. Pour le Comité, le bénéfice du pacte Dutreil est réservé aux sociétés ayant une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale. Or, l'activité de location d'habitation meublée et de locaux commerciaux nus sans aucune autre prestation est une activité civile et donc non éligible à l'abattement de 75 %.

On pourrait à ce stade imaginer que le Comité et l'administration se rejoignent : l'abattement de 75 % n'est pas applicable ! Pour le Comité, parce que l'article 787 B du CGI réserve le bénéfice du pacte Dutreil aux entreprises exerçant une activité commerciale, ce que ne fait pas un loueur en meublé, pour l'administration, parce qu'il y a un abus de droit en appliquant l'article 787 B à la transmission d'un patrimoine privé artificiellement converti en patrimoine d'entreprise par une cession réalisée quelques mois avant la donation.

Le Comité poursuit cependant son raisonnement : si l'article 787 B est réservé aux entreprises et exclut par conséquence les loueurs en meublé, par quels moyens le contribuable a-t-il fait application de ce dispositif ? Et pourquoi l'administration a-t-elle estimé nécessaire d'employer l'arme explosive de l'abus de droit fiscal alors qu'elle aurait pu se contenter plus simplement d'exclure le bénéfice du pacte Dutreil au seul motif qu'il concernait la transmission d'une entreprise non éligible ? Parce que l'administration et le contribuable ont estimé que le bénéfice du pacte Dutreil dans le cadre d'une transmission d'une activité de loueur en meublé était expressément permise dans la doctrine administrative². Dès lors, le bénéfice de l'article 787 B résulte, au cas d'espèce, de l'application littérale d'une instruction fiscale « qui ajoute à la loi fiscale et est opposable à l'administration ». Il ne s'agit plus d'un abus de droit (puisque le droit ne l'autorise pas) mais d'un abus de doctrine, ce qui n'existe pas en droit, bien au contraire ! Le contribuable est protégé par l'article L 80 A du livre des procédures fiscales qui précise que « lorsque le redevable a appliqué un texte fiscal selon l'interprétation que l'administration avait fait connaître par ses instructions [...], elle ne peut poursuivre aucun rehaussement en soutenant une interprétation différente ».

1 - Affaires n° 2015-07, 2015-08 et 2015-09

2 - BOI-ENR-DMTG-10-20-40-10 renvoyant à BOI-PAT-ISF-30-30-10-10

Le comité confirme que la procédure de l'abus de droit fiscal qui vise à sanctionner une application littérale de la loi à l'encontre des objectifs poursuivis par ses auteurs ne peut concerner une instruction fiscale car « ne peuvent être pris en compte [...] les objectifs poursuivis par les auteurs de cette instruction ». Que c'est beau ! Le raisonnement est impeccable, d'une logique parfaite et la conclusion inévitable. Au lieu de chercher les motivations « exclusivement fiscales » ou « autres que fiscales » du contribuable, le Comité a examiné l'affaire sous un angle plus large en s'interrogeant préalablement sur l'existence d'un droit susceptible d'être abusé !

S'il existe bien un esprit des lois, l'administration et ses instructions n'ont, quant à elles, aucun esprit !

Protégé par l'article L 80 A du LPF, le Comité conclut que la procédure de l'abus de droit fiscal de l'article L 64 n'est pas applicable : « si l'administration peut, dans le cadre de la procédure de droit commun, remettre en cause la situation fiscale favorable résultant de l'application d'une instruction fiscale dans le cas où le contribuable et l'opération en cause ne satisfont pas aux conditions auxquelles cette instruction subordonne le bénéfice de l'interprétation qu'elle édicte, elle ne peut en revanche, en recourant à la procédure de l'abus de droit fiscal, faire échec à la garantie que les contribuables tiennent de l'article L 80 A du livre des procédures fiscales ».

L'administration décide néanmoins de ne pas se ranger à l'avis du Comité. Pour sa part, elle considère « qu'en raison des termes employés par le législateur dans la rédaction de l'article 787 B du CGI, les activités commerciales doivent normalement s'entendre de celles revêtant ce caractère en droit privé. Toutefois, pour le bénéfice du régime de faveur prévu à l'article 787 B du CGI, la doctrine admet qu'il y a lieu de prendre en considération les activités qui sont regardées comme telles au sens du droit fiscal. Présentent ainsi un caractère commercial les activités dont les résultats sont classés dans la catégorie des BIC en application des articles 34 et 35 du CGI. Tel est le cas de l'activité de loueur en meublé à usage d'habitation exercée à titre habituel, qu'elle soit ou non accompagnée de prestations de service. »

Le deuxième argument de l'administration pour justifier le recours à la procédure de l'abus de droit est le suivant : « dans la présente affaire, l'abus de droit ne concerne pas la doctrine administrative. En effet, il ne porte pas sur la nature de l'activité exercée par la SARL X mais sur un montage ayant permis l'application du régime de faveur prévu à l'article 787 B du CGI à la transmission de biens privés par les époux A à leurs enfants alors que le législateur réserve l'application de ce régime aux transmissions d'entreprises. »

On peine à penser que cette double argumentation puisse prospérer devant les tribunaux.

En effet, la première divergence entre le CADF et l'administration porte sur la nature civile ou commerciale de la location meublée professionnelle. Voulant défendre le caractère commercial de celle-ci, l'administration se trouve contrainte de citer... sa propre doctrine. Argument surprenant à plus d'un titre puisqu'il convient justement pour l'administration de démontrer qu'il s'agit non pas d'une position reposant sur une instruction fiscale mais bien sur une disposition législative... Au surplus, que les revenus de la location meublée puissent être imposés selon les règles des BIC n'a pas pour conséquence de dénaturer la nature des revenus perçus. L'administration ne s'y trompe pas d'ailleurs lorsqu'elle écarte le emploi dans une activité de location meublée dans sa récente doctrine³ sur l'article 150-0 B ter en précisant que « l'acquisition de biens immobiliers destinés à la location immobilière, qu'elle soit nue ou meublée, revêtant un caractère civil ou patrimonial, n'est pas éligible au emploi ». Il faudrait savoir !

Deuxième argument sur le même sujet, la location meublée serait commerciale en application des articles 34 et 35 du CGI. Si cela était vérifié, l'argument du CADF deviendrait inopérant. Malheureusement pour l'administration, ni l'article 34 ni l'article 35 du CGI n'indiquent que la location meublée est une activité commerciale !

L'article 34 se borne à indiquer que « sont considérés comme bénéficiaires industriels et commerciaux, pour l'application de l'impôt sur le revenu, les bénéfices réalisés par des personnes physiques et provenant de

l'exercice d'une profession commerciale, industrielle ou artisanale. Suit ensuite le rattachement des « amodiataires et sous-amodiataires de concessions minières, les titulaires de permis d'exploitation de mines et les explorateurs de mines de pétrole et de gaz combustibles »... Nous sommes assez loin des loueurs en meublés !

L'article 35, quant à lui, liste un certain nombre d'activités qui « présentent également le caractère de bénéficiaires industriels et commerciaux ». On n'y trouve pas la location meublée mais la « location d'un établissement commercial ou industriel muni du mobilier ou du matériel nécessaire à son exploitation », c'est-à-dire la location aménagée d'un local commercial et non la location meublée d'un local d'habitation.

L'exercice habituel de la location meublée peut-elle en soit rendre commerciale cette pratique ? En aucun cas ! Si le caractère habituel d'une location a pour effet de rendre celle-ci commerciale alors pourquoi un propriétaire louant nu plusieurs dizaines d'habitations de manière habituelle ne deviendrait-il pas également commerçant ? La location meublée est une activité civile par nature et ce n'est que par une doctrine explicite que l'administration autorise le bénéfice de l'article 787 B. Le CADF a donc parfaitement raison lorsqu'il oppose à l'administration la garantie qu'accorde la loi contre les changements de doctrine de l'article L 80 A et écarte la mise en œuvre de la procédure d'abus de droit.

Concernant le deuxième argument avancé par l'administration, celui-ci surprend à plus d'un titre !

L'administration nous dit que l'abus de droit vise « un montage ayant permis l'application du régime de faveur prévu à l'article 787 B du CGI à la transmission de biens privés par les époux A à leurs enfants alors que le législateur réserve l'application de ce régime aux transmissions d'entreprises. » Pour l'administration, on comprend que la détention des immeubles serait donc patrimoniale et que la SARL X exerçant l'activité de loueur en meublé ne serait pas une vraie entreprise. Pourtant, c'est sa propre doctrine qui nous autorise à assimiler les locations meublées à une entreprise éligible au bénéfice du pacte

2 - BOI-RPPM-PVBM-30-10-60 en date du 2 juillet 2015, § 310
3 - CADF/AC n°01/2015, affaire n°2014-33

Dutreil. Faut-il comprendre que le seul fait que les immeubles aient été détenus dans le patrimoine privé du contribuable suffit à leur conférer un caractère patrimonial permanent, sans qu'il soit possible lorsque ces immeubles sont exploités dans le cadre d'une location meublée d'en changer leur destination ? On ne comprend pas ce raisonnement. Si je décide d'apporter ou de céder un immeuble détenu dans mon patrimoine privé à ma société, celui-ci devient un bien professionnel dès lors qu'il reste affecté à un usage professionnel. En prenant la décision de gérer dans un cadre professionnel sous le statut de loueur en meublé son patrimoine immobilier, les époux A prennent une décision de gestion dont ils ont le libre arbitre. Il convient ensuite d'en tirer toutes les conséquences qui en découlent, qu'elles soient favorables au contribuable ou défavorables. La SARL X détient désormais un patrimoine considéré par l'administration, quoiqu'elle en dise, professionnel.

L'intérêt de cette décision du CADF, au-delà du passionnant débat sur la combinaison de l'article L 64 et L 80 A du LPF, est l'affirmation sans ambiguïté par l'administration de l'éligibilité d'une donation de parts d'une société exerçant l'activité de loueur en meublé au bénéfice du pacte Dutreil.

La doctrine ne l'affirmait pas aussi clairement et on pouvait en douter ! En effet, l'instruction⁴ sur l'application du pacte Dutreil précise dans un premier temps que « les biens susceptibles de bénéficier de l'exonération partielle de droits de mutation à titre gratuit prévue à l'article 787 B du CGI sont les parts ou les actions d'une société ayant une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale. »

Exit donc la location meublée au regard des développements qui précèdent.

Cependant, l'administration rajoute que « pour l'appréciation de la nature de ces activités, il convient de se reporter aux indications données dans la documentation y afférente dans le cadre de l'exonération des biens professionnels à l'impôt sur la fortune ». Or, l'instruction⁵ sur les biens professionnels éligibles à l'exonération précise « qu'il résulte des dispositions de l'article 885 R du CGI que les locaux d'habitation loués meublés peuvent être considérés comme

des biens professionnels pour l'assiette de l'impôt de solidarité sur la fortune aux conditions cumulatives suivantes :

- que le propriétaire des locaux soit inscrit au registre du commerce et des sociétés en qualité de loueur professionnel ;
- qu'il réalise plus de 23 000 € de recettes annuelles dans le cadre de cette activité ;
- qu'il retire de cette activité plus de 50 % des revenus à raison desquels son foyer fiscal auquel il appartient est soumis à l'impôt sur le revenu [...]. »

Ce renvoi semble donc réintégrer en effet la location meublée dans le champ de l'article 787 B.

Il pouvait encore persister un doute lorsque l'administration, dans ses commentaires sur le Pacte Dutreil, abordait le cas des entreprises ayant une activité mixte, pour partie commerciale et pour partie civile.

Dans l'hypothèse envisagée de sociétés ayant une activité mixte, il est précisé qu'il n'est pas exigé, pour l'application du dispositif d'exonération partielle, que ces sociétés exercent à titre exclusif une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale. Dès lors, le bénéfice du régime de faveur ne pourra pas être refusé aux parts ou actions d'une société qui exerce à la fois une activité civile, autre qu'agricole ou libérale, et une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale dans la mesure où cette activité civile n'est pas prépondérante (RM Bobe n° 94047, JO AN du 24 octobre 2006, p. 11064).

Le caractère prépondérant de l'activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale s'apprécie au regard de deux critères cumulatifs que sont le chiffre d'affaires procuré par cette activité (au moins 50 % du montant du chiffre d'affaires total) et le montant de l'actif brut immobilisé (au moins 50 % du montant total de l'actif brut).

Si on considère que la location meublée est une activité civile, nul doute que l'actif brut immobilisé d'un loueur en meublée repré-



Laurent Benoudiz

sente plus de 50 % de son actif total ni que le chiffre d'affaires, constitué uniquement de recettes civiles, représente plus de 50 % du chiffre d'affaires total.

Prudence étant mère de sûreté, nous ne nous aventurons pas, jusqu'à ce jour, à proposer à nos clients la transmission de leur SARL de loueur en meublé sous le bénéfice d'un pacte Dutreil.

Tout doute est désormais écarté puisque l'administration défend elle-même avec fougue l'application du pacte Dutreil pour les loueurs en meublé professionnels ! Bonne nouvelle s'il en est pour nos clients qui peuvent combiner à la fois l'exonération au titre de l'ISF sur leur activité de loueur en meublé et transmission dans le cadre d'un pacte Dutreil de leur patrimoine immobilier.

L'absence d'objectifs poursuivis par les auteurs d'une instruction, ou, dit autrement, l'absence d'esprit d'une instruction, nous permettra de conclure sur un mauvais jeu de mots : tel esprit qui croyait prendre !

4 - BOI-DMTG-10-20-40-10, paragraphe 10

5 - BOI-PAT-ISF-30-30-10-10



INTERFIMO

FINANCIER DES PROFESSIONS LIBÉRALES

finance les experts-comptables et leurs clients professionnels libéraux

Nous avons eu le plaisir d'enregistrer une augmentation de 40% de nos crédits aux experts-comptables durant l'année 2015 et nous tenons à vous remercier de votre confiance.

VALORISATION FINANCIERE D'UN CABINET LIBERAL

INTERFIMO propose à vos clients BNC un outil en ligne pour simuler la valeur de rentabilité de leur cabinet... une première étape pédagogique vers votre mission d'évaluation.

Accueil | Qui sommes-nous ? | Nos partenaires | Glossaire | Nous contacter

N°Azur 0 810 26 26 26

Recherche sur le site

OK

INTERFIMO
FINANCIER DES PROFESSIONS LIBÉRALES

Le financier
des Professions Libérales

EXTRAFIMO Découvrir les PRIVILÈGES EXTRAFIMO >

MON COMPTE
> M'identifier

Téléchargez nos études de prix de cessions

Nouvelle étude : **MEDECIN**

- AVOCAT
- BIOLOGISTE
- CHIRURGIEN DENTISTE
- EXPERT COMPTABLE
- PHARMACIEN
- RADIOLOGUE

nos outils de simulation

Valorisation d'un cabinet BNC

Simulation de crédit constant
Simulation de crédit décroissant

www.interfimo.fr

DU NOUVEAU DU CÔTÉ DE LA CONVENTION COLLECTIVE

PAR GAUTIER AMELOT

Extension de deux accords en février 2016

Signe d'une branche en parfaite santé, deux arrêtés d'extension portant sur des accords de la convention collective des cabinets d'experts-comptables et commissaires aux comptes ont été publiés en février 2016.

Les deux accords étendus sont donc désormais applicables à l'ensemble des cabinets d'experts-comptables et de commissaires aux comptes.

Le premier accord est relatif au financement de la formation professionnelle tandis que le second est dédié à la mise à jour de la convention collective.

Deux accords sont encore en attente d'extension. L'accord relatif au forfait jours du 18 février 2015 et celui relatif à la formation du 13 novembre 2015 qui prend en compte la réforme de la loi du 5 mars 2014.

L'accord du 13 novembre 2015 relatif au financement de la formation professionnelle

Signé par l'ensemble des organisations syndicales de la branche, cet accord a pour objet d'ajouter à la contribution légale de financement de la formation professionnelle des cabinets de 10 à 49 salariés une contribution conventionnelle de 0.3 % de la masse salariale.

Cette contribution supplémentaire de 0.3 % a vocation de contribuer au financement du plan de formation des cabinets de 10 à 49 salariés. Ces cabinets ont particulièrement été impactés par la réforme en ayant vu leur contribution légale pour le plan

de formation passer de 0.9 % de la masse salariale à 0.2 % seulement tandis que leur contribution globale demeurerait quasiment inchangée.

En conséquence, la collecte de la contribution légale des cabinets de 10 à 49 salariés pour le plan de formation s'est vue réduite à 3.5 millions d'euros en 2016 contre 14.2 millions en 2015.

Les cabinets sont de gros consommateurs en formation professionnelle qui dépensent pour la grande majorité d'entre eux plus que la contribution obligatoire.

En instaurant une contribution conventionnelle, la branche des cabinets d'experts-comptables et de commissaires aux comptes démontre sa volonté de maintenir et de développer un niveau de formation professionnelle élevé.

Cet accord devrait permettre d'accéder à la mutualisation interprofessionnelle des fonds dédiés au plan de formation incluant des financements européens. Ainsi les cabinets concernés par ce taux conventionnel devraient pouvoir récupérer via cette mutualisation des sommes plus importantes que celles versées.

L'accord a été conclu pour une durée de deux ans et s'appliquera sur les collectes de 2016 et 2017.

L'extension de l'accord le 27 février, soit avant la date limite de versement des contributions formation du 1^{er} mars, a permis de le rendre applicable à l'ensemble des cabinets de la branche, syndiqués ou non.

Tableau des taux de contribution des cabinets de la branche :

	CABINETS DE MOINS DE 10 SALARIÉS	CABINETS DE 10 À MOINS DE 50 SALARIÉS	CABINETS DE 50 À MOINS DE 300 SALARIÉS	CABINETS DE 300 SALARIÉS ET PLUS
Contributions	0,55 %	1,3 %	1 %	
Répartition des contributions				
Congé Individuel de Formation (CIF)		0,15 %	0,20 %	0,20 %
Plan de formation	0,40 %	0,50 %	0,10 %	
Professionalisation	0,15 %	0,30 %	0,30 %	0,40 %
Compte Personnel de Formation (CPF)		0,20 %	0,20 %	0,20 %
Fonds Paritaire de Sécurisation des Parcours Professionnels (FPSPP)		0,15 %	0,20 %	0,20 %

L'accord du 11 juillet 2014 relatif à l'actualisation de la convention collective

Cet accord d'actualisation de la Convention Collective, dit de « toilettage », est le fruit d'un long travail. Il aura fallu plusieurs années pour identifier et négocier les passages de la Convention Collective à modifier. Ce long processus a abouti à un accord signé le 11 juillet 2014 aussi bien par ECF et l'IFEC que par les 5 syndicats de salariés représentatifs dans la branche. Après une certaine attente, explicable par la longueur de l'accord, un arrêté d'extension a été publié au journal officiel le 24 février 2016.

Le but de cet accord est de rendre la Convention Collective plus lisible pour les salariés et employeurs des cabinets d'experts-comptables et de commissaires aux comptes. Depuis la recodification du

code du travail en 2008, l'ancienne numérotation n'avait toujours pas été remplacée dans le texte de la convention collective. Cette nécessité de remplacer les anciens numéros d'articles par les nouveaux a été l'occasion d'envisager le toilettage de l'ensemble de la Convention Collective.

Il s'agit donc d'un accord à droit constant n'ayant pas vocation à créer de nouvelles normes mais à prendre en compte l'évolution légale et jurisprudentielle sur un texte par endroits inchangé depuis 1974 !

L'objectif de lisibilité est primordial. Il ne faut pas que la Convention Collective induise en erreur ses lecteurs sur l'état du droit. Un salarié non juriste ne pensera pas nécessairement à vérifier qu'une disposition de la Convention Collective est toujours conforme au droit positif, il faut donc que le texte de la Convention Collective s'en rapproche le plus possible.

Par exemple, la Convention Collective prévoyait que la clause de non concurrence pouvait contenir une contrepartie financière de 10 % du salaire en cas de démission du salarié et de 25 % en cas de licenciement. Un arrêt de la Cour de cassation de novembre 2013 a décidé qu'une telle distinction n'était pas possible. Il a donc été décidé de supprimer la référence à la contrepartie de 10 % de la Convention Collective afin que les futurs rédacteurs de contrat n'ayant pas connaissance de cette jurisprudence ne se trouvent pas trompés par la Convention Collective.

Ceci n'est qu'un exemple parmi les nombreux qui se sont avérés nécessaires. Alors même si le droit n'a pas changé, il s'agit là peut être de l'occasion pour chacun de mettre à jour ses connaissances du texte conventionnel.

MISE EN PLACE D'UN NOUVEAU BULLETIN DE PAIE « SIMPLIFIÉ »

Prévue depuis 2013 et l'annonce du « choc de simplification », un décret du 25 février est venu entériner la simplification du bulletin de paie.

Moins qu'une réelle simplification du bulletin de paie, il s'agit tout au plus d'une simplification de sa présentation. Le travail dans les cabinets n'en sera donc pas allégé.

Les pouvoirs publics reprochaient au bulletin actuel une « accumulation d'intitulés ni clairs, ni harmonisés », des « informations trop nombreuses » et une « incompréhension du calcul du montant dû au salarié et payé par l'employeur ». Le décret est accompagné d'un arrêté, du 25 février également, qui fixe

les libellés obligatoires, l'ordre et le regroupement des informations figurant sur le bulletin.

Afin d'améliorer la lisibilité du bulletin de paie, le décret prévoit la « construction d'un référentiel des intitulés de paie, permettant de retenir, pour chaque ligne, la mention la plus compréhensible possible ».

La référence de l'organisme auquel l'employeur verse les cotisations de sécurité sociale est supprimée, les lignes de cotisation de protection sociale sont regroupées par risque couvert, les autres contributions relevant de l'employeur sont regroupées en une seule ligne.

Une information des salariés sur le coût du travail est prévue, en insérant sur le bulletin de paie la somme du salaire brut et des contributions de l'employeur et le montant total des allègements financés par l'État, ayant un impact sur les cotisations sociales.

L'obligation d'un récapitulatif annuel accompagnant le bulletin présentant des regroupements de cotisation est supprimée.

Ce nouveau modèle de bulletin est applicable depuis le 1^{er} mars sur la base du volontariat. Il deviendra obligatoire le 1^{er} janvier 2017 dans les entreprises d'au moins 300 salariés et le 1^{er} janvier 2018 dans les autres.

Les informations à faire figurer sur le bulletin se retrouvent à l'article R 3243-1 du code du travail. Il ne comportera qu'une quinzaine de lignes contre 40 en moyenne aujourd'hui.

Un retour d'expérience des entreprises volontaires pour la mise en place de ce nouveau bulletin est prévu pour le 1^{er} septembre 2016.



Modèle du nouveau bulletin de paie pour les non –cadres :

Cotisations et contributions sociales	BASE	TAUX SALARIAL	PART SALARIÉ	PART EMPLOYEUR
SANTE				
Sécurité sociale - Maladie Maternité Invalidité Décès	X	X	X	X
Complémentaire Incapacité Invalidité Décès				
Complémentaire Santé	X	X	X	X
ACCIDENT DU TRAVAIL- MALADIE PROFESSIONNELLE	X			X
RETRAITE				
Sécurité Sociale Plafonnée	X	X	X	X
Sécurité Sociale déplafonnée	X	X	X	X
Complémentaire tranche 1	X	X	X	X
Complémentaire tranche 2	X	X	X	X
Supplémentaire	X	X	X	X
FAMILLE - SÉCURITÉ SOCIALE	X			X
ASSURANCE CHÔMAGE	X	X	X	X
AUTRES CONTRIBUTIONS DUES PAR L'EMPLOYEUR				X
COTISATIONS STATUTAIRES OU PRÉVUES PAR LA CONVENTION COLLECTIVE				
CSG non imposable à l'impôt sur le revenu	X	X	X	
CSG/CRDS imposable à l'impôt sur le revenu	X	X	X	
ALLÈGEMENT DE COTISATIONS				X
TOTAL DES COTISATIONS ET CONTRIBUTIONS			X	X
Net payé en euros : X				
			Total payé par l'employeur X	Allègement de cotisations X



**SÉMINAIRE
STRATÉGIE ET
MANAGEMENT
BAYONNE
DU 27 AU 29 JUILLET 2016**



Lieu

Hôtel Le Bayonne ****

**1 Avenue Jean Rostand
64100 Bayonne**

- Chambres climatisées
- Télévision LCD avec TNT et Canal+
- Accès internet Wifi gratuit
- Espace Détente (sauna et hammam)
- Piscine extérieure chauffée
- Parking privé fermé



Mercredi 27 juillet

- 8h00 **Départ des coureurs pour Biarritz par bus**
- 10h00 **Départ de la course « la foulée du Festayre »**
(participation à une course pédestre de 12km - en option)
- 16h00 **Ouverture du séminaire**
- 18h30 - 20h00 **Conférence d'accueil : témoignage d'un chef d'entreprise**
- 20h30 **Soirée d'accueil en bord de mer**

Jeudi 28 juillet

- 10h00 - 13h00 **Formation Management**
- 13h00 - 14h30 **Déjeuner à l'Hôtel Le Bayonne******
- 14h30 - 16h00 **Formation Management**
- 16h30 - 19h00 **Animation détente**
- 20h00 **Soirée Basque « Au cœur des fêtes de Bayonne »**

Vendredi 29 juillet

- 10h00 - 14h00 **Atelier Management**
- 14h00 **Déjeuner à l'Hôtel Le Bayonne*****
- Fin du séminaire

Animation « la foulée du Festayre »

Mercredi 27 juillet 10h

Comme en 2015 nous vous proposons de participer à la course pédestre « LA FOULÉE DU FESTAYRE ». Cette course de 12 km se déroulera le mercredi 27 juillet à 10 h et reliera Biarritz à Bayonne. « LA FOULÉE DU FESTAYRE » : épreuve sportive en prélude aux Fêtes de Bayonne, devenue aujourd'hui un événement incontournable sur la Côte Basque.



Animation détente

Jeudi 28 juillet 16h30/19h

Initiation et découverte de la Pelote Basque
Dégustation de produits basques (vins, fromages, jambon...)

inscription : www.e-c-f.fr

Programme



Animations

A ne manquer sous aucun prétexte



Lieu du séminaire

Hotel Meliá

Joan Salvat Papasseit, 38

Barcelone - Sitges 08870

L'hôtel Melia Sitges se trouve près de Barcelone, à Sitges, au cœur du port de plaisance d'Aiguadolç et à proximité des plages de la Marina et Balmins.

Informations

Marion BROYER - 04 78 08 42 74 - mbroyer@clcom.fr

inscription : www.e-c-f.fr

LE MUR DE L'ARGENT ET LE « FUMIER DU DIABLE »

ROGER LAURENT

« Aujourd'hui, tout entre dans le jeu de la compétitivité et de la loi du plus fort, où le puissant mange le plus faible. [...] On considère l'être humain en lui-même comme un bien de consommation, qu'on peut utiliser et ensuite jeter. [...] Il ne s'agit plus simplement du phénomène de l'exploitation et de l'oppression, mais de quelque chose de nouveau : [...] les exclus ne sont pas des "exploités", mais des déchets, des "restes". »

Cet extrait de l'Exhortation apostolique *Evangelii Gaudium* du pape François, constitue l'incipit de **Au-delà du mur de l'argent**, un livre qu'Edouard TETREAU vient de publier chez Stock.

Il aurait pu aussi y faire figurer les phrases qu'a prononcées le pape François lors de la 2^{ème} Rencontre mondiale des mouvements populaires, qui s'est tenue à Santa Cruz de la Sierra en Bolivie, le 9 juillet : *« On est en train de châtier la Terre, les peuples et les personnes de façon presque sauvage. Et derrière tant de douleur, tant de mort et de destruction, on sent l'odeur de ce que Basile de Césarée [l'un des premiers théologiens de l'Eglise] appelait le "fumier du diable" ; le désir sans retenue de l'argent qui commande. »*

L'ouvrage que signe Edouard Tétréau s'ouvre sur la préparation du voyage du pape à New York, fin septembre 2015. L'idée d'élargir le voyage, explique-t-il était que le pape François puisse contribuer à ouvrir une brèche dans ce mur de l'argent fou du XXI^e siècle. Faire « tomber » le mur de Wall Street, en quelque sorte. Rompre avec l'injustice d'une économie qui démultiplie la richesse des riches et aggrave la précarité de ceux qui n'ont rien, ou trop peu.

Les lecteurs d'Ouverture connaissent déjà Edouard Tétréau : l'un de ses précédents ouvrages, 20 000 milliards de dollars (Paris, Grasset, 2010) a été résumé dans cette rubrique (n° 84, mars 2011)

Dans ce quatrième livre, Edouard Tétréau annonce l'imminence d'une nouvelle

crise financière mondiale. Nous n'avons retenu aucune leçon du coup de semonce de la crise financière de 2008, écrit-il. Les banques et les autres institutions financières, avec l'aide des banques centrales ont renoué avec leurs pratiques et leurs dérives. Les activités de trading battent des records, les bonus aussi et les *sub-primes* sont de retour. Les lourdes amendes infligées aux plus grandes banques américaines et européennes pour de graves délits ne semblent pas les affecter. Un système économique qui légitime à grande échelle de telles pratiques n'est-t-il pas condamné à terme, moralement et concrètement ?

Dans les banques et les fonds de « *private equity* », les plantureux bonus, les primes extravagantes ne suffisent plus à absorber l'excès d'argent qu'on dissimule, qu'on met hors de portée de ceux qui en ont vraiment besoin. Dans les entreprises, c'est la même chose. On ne sait plus quoi faire des profits, on distribue des dividendes, on rachète ses propres actions. Les trésoreries atteignent des niveaux record. L'excès de liquidités dans l'économie mondiale est révélateur d'une panne de projets et d'envie d'aller de l'avant de la part de nombreux acteurs privés. Comme si l'horizon, le « ciel économique » se refermait.

Le « ruissellement », cher aux apôtres du « *trickle down* » est rendu impossible par les pratiques et incitations actuelles des grands acteurs de l'économie visant à thésauriser voire à dissimuler les richesses accumulées. L'optimisation fiscale à outrance, quand il ne s'agit pas de fraude fiscale, représente des dizaines de milliers de milliards de dollars de richesses « bloquées »

en haut de la pyramide. La constitution de bulles spéculatives sur plusieurs catégories d'actifs financiers participe aussi à ce phénomène. La richesse produite par le haut, de façon artificielle et passive, grâce aux créations monétaires des banques centrales, est comme bloquée dans ces trappes à valeur. Elle ne descend pas ; elle ignore superbement l'économie réelle et évite soigneusement les structures de redistribution qui permettraient de la diffuser dans l'ensemble de la société d'un pays. Ou de la société mondiale.

Et dans le même temps, déplore Edouard Tétréau, la Grèce et ses 11 millions d'habitants risque de faire faillite, incapable de collecter une poignée de milliards d'euros – ceux que ses citoyens et institutions les plus riches soustraient à l'impôt.

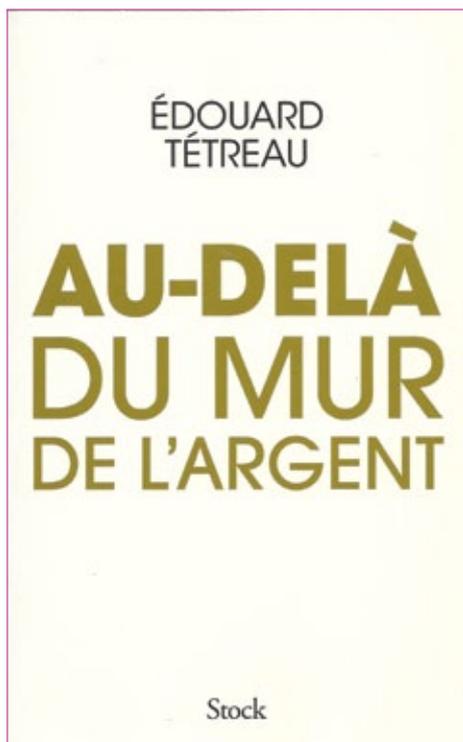
Une menace imminente d'accident financier ... ou digital.

Le constat que fait Edouard Tétréau sur l'arrivée en force des nouvelles technologies n'est guère plus positif. Le rythme de la digitalisation de nos vies et sociétés ne fait que s'accélérer, constate-t-il.

Qu'ils soient entrepreneurs, banquiers ou chercheurs, l'enthousiasme pour les nouvelles technologies est au rendez-vous. Tous de souligner les progrès exceptionnels que les nouvelles technologies ont permis de faire pour la santé dans le monde. Tous d'assurer que les nouvelles technologies vont créer un nombre d'emplois nouveaux dont on n'a pas idée. Il faut simplement être patient, faire confiance à l'avenir et ... relire Schumpeter. Créer une start-up, c'est

génial. Si le succès est au rendez-vous, la dizaine de personnes qui la compose va faire fortune à la vitesse de l'économie du XXI^e. Mais pour ceux dont le métier va être remplacé, pas un mot. Pour ceux qui n'auront pas eu l'agilité, la présence d'esprit ou la chance d'anticiper ou d'accompagner ce mouvement de grand remplacement de l'humain par la machine, pas une pensée. Or, ce mouvement de grand remplacement n'épargnera aucune profession ou industrie, les plus simples comme les plus sophistiquées.

Edouard Tétreau reconnaît que la révolution numérique est effectivement une formidable aubaine pour l'humanité. A l'instar des précédentes révolutions industrielles (l'imprimerie, l'électricité, le chemin de fer) qui accompagnèrent des formes de renaissance en Occident, elle est susceptible de nous faire faire des bonds prodigieux, en termes de connaissance, d'efficacité, de prospérité. Mais si nous voyons aujourd'hui d'abord les emplois rapidement et abondamment détruits par le progrès technologique, c'est parce que les futurs emplois que ce progrès génèrera ne sont pas encore identifiables. La Silicon Valley a créé 58.000 emplois en 2014 mais 3 millions d'emplois pourraient être détruits par la numérisation d'ici à dix ans en France (estimation du Cabinet Roland Berger).



Au passage, Edouard Tétreau affiche son désaccord avec la philosophe Ayn Rand qui dans ses livres, tente de donner un fondement moral positif à l'accumulation égoïste de richesses, à l'avidité. Et à considérer comme le diable les idéaux d'intérêt général et les organisations collectives. Car le message chrétien, observe-t-il, est aux antipodes de cette philosophie nietzschéenne qui fait peu de cas de la personne humaine, des faibles, de ceux qui ne peuvent pas suivre.

Quelle est cette nouvelle barbarie, demande-t-il, sinon le message exactement inverse de ce que les Evangiles demandent aux chrétiens d'accomplir dans leur vie ? Pour les côtoyer dans son travail, il dit bien connaître le monde des dominants, leur puissance, leur capacité à faire triompher leur volonté et leurs lois. Et pourtant, j'appartiens définitivement, affirme-t-il au camp de ceux qui veulent mettre des limites et des bornes au jeu du marché. Je suis dans le camp de ceux qui voient les bienfaits indiscutables de l'économie de marché, mais qui n'en ignorent pas les excès ni les impasses, qui ont produit la crise de 1929 et celle de 2008 - et celle qui vient.

La troisième voie : la loi du plus fragile

Cette troisième voie que préconise Edouard Tétreau s'appuie sur un principe absolu, qui n'est pas réservé aux seuls chrétiens : la dignité de la personne humaine. Son caractère inaliénable et sacré. C'est la condition de survie de notre espèce, affirme-t-il. Nous allons puiser notre supériorité sur la machine, dominer les algorithmes et dompter l'argent, non parce que nous serons devenus des humains « augmentés », non par un surcroît d'intelligence artificielle ou d'argent mais par notre seule humanité.

Edouard Tétreau reconnaît volontiers que le capitalisme, malgré des crises spectaculaires, a significativement augmenté l'espérance et la qualité de vie des hommes et des femmes, ainsi que les idéaux de liberté et de démocratie. Mais il s'interroge sur cette nouvelle économie qui n'obéit pas à des règles, mais à des pulsions, faisant voler en éclats toutes nos représentations passées, et semble vouloir sortir les êtres humains de son équation. Les inégalités qui se creusent entre les pays et les individus sont d'autant moins acceptables



que le jeu semble se refermer au profit de quelques-uns, écrit-il.

La numérisation

Il n'est pas tendre non plus avec ces « plateformes numériques venues d'ailleurs » qui pillent nos données et nos vies personnelles et qui deviennent, avec notre consentement et la complicité passive des entreprises traditionnelles, des empires dotés de ressources bien supérieures à celles de nombreux Etats du monde : que pèsent les Etats, face à Google, Alibaba, Apple, Facebook et Amazon ?

Ces cinq entreprises ont une valeur combinée d'environ 1.600 milliards de dollars, une trésorerie de plusieurs centaines de milliards de dollars et des investissements en recherche-développement (notamment en robotique, génome humain, nanotechnologies) qui leur permettent d'accroître leur avance sur des Etats bien balourds qui n'arrivent pas à les taxer. Agiles et mondialisés, ces géants du numérique contribuent à une évasion fiscale mondiale représentant, selon le FMI entre 5.500 et 26.000 milliards de dollars.

La nouvelle économie, bien sûr, a d'autres facettes plus positives, reconnaît Edouard Tétreau. Elle crée de nouveaux services, souvent gratuits, augmente notre efficacité dans de nombreux domaines et génère des emplois intéressants, apportant services et qualité de vie à la population. Mais cette nouvelle économie, crée-t-elle des emplois en nombre et pour tous ? Les deux premiers employeurs privés au monde, McDonald's et Walmart, emploient ensemble, 4 millions de personnes. Leur valeur boursière combinée est de 325 milliards de dollars. Alibaba, Facebook et Google emploient à peine 80.000 personnes, mais valent ensemble près de 800 milliards de dollars.

Avec la nouvelle économie, prévient l'auteur, se profile, non pas une autre étape du progrès technologique au service de l'humanité - ce qui serait bienvenu --, mais

bien le Grand Remplacement de l'humain par la machine. Or cette révolution économique s'inscrit dans un véritable projet scientifique, politique et philosophique : le transhumanisme, dont l'ambition est de fusionner l'homme avec la machine, pour augmenter ses compétences et, ultimement, le rendre immortel.

En France des voix alertent les consciences sur la dangerosité de ces outils de domination qui ambitionnent de transformer notre façon de vivre et nos valeurs. En Europe aussi, notamment dans les pays où l'on se méfie des visions totalitaires et de leurs corollaires : l'eugénisme, la manipulation des esprits et des corps, et le rejet des faibles, ceux que l'on a pu appeler dans le passé les *Untermenschen* – les sous-hommes. Dans un monde transhumaniste, les êtres humains normaux ne seront-ils pas tous des *Untermenschen* ?

La financiarisation

Accompagnant la mondialisation et la numérisation, la financiarisation pousse l'économie à s'affranchir encore davantage des limites de nos réalités humaines et terrestres. Et pour illustrer son propos, Edouard Tétreau évoque le marché mondial des devises, le « *shadow banking* », le « *quantitative easing* », lequel a permis aux six principales banques centrales de créer, par une simple ligne de code sur leurs ordinateurs, 8.000 milliards de « vrai argent » à partir de... rien.

Il déplore que les banques privées aient profité de l'aubaine pour reconstituer à toute vitesse leurs profits, leurs activités de spéculation. Et le niveau de leurs rémunérations. Elles débordent de ressources inutilisées. Les entreprises suivent le mouvement. Elles non plus ne savent plus quoi faire des profits qu'elles ont accumulés. Ce qui ne les empêche pas de poursuivre leurs exercices de « *cost-cutting* », ne relâchant jamais la pression quotidienne pour que leurs salariés soient toujours plus performants et compétitifs... jusqu'à ce qu'un robot les remplace un jour.

Telle est, nous dit Edouard Tétreau, la réalité de la nouvelle économie du XXI^e siècle : une économie mondialisée, en voie de numérisation rapide, sur-financiarisée.

Mais qui n'a pas assez confiance dans l'humanité ou l'avenir pour y investir ses profits.

Comment sortir du piège de cette situation

Dieu merci, écrit-il, aucune machine – aussi sophistiquée soit-elle –, aucun totalitarisme – et le transhumanisme en est incontestablement un –, aucune masse d'argent ne réussira à ensevelir la conscience humaine. Comme le dit un chercheur de l'université de Tel-Aviv, « on a réussi à isoler, pour un jour les dupliquer, toutes les fonctionnalités du cerveau humain, sauf une : la conscience. »

Le surgissement de cette conscience humaine ne peut être porté, observe Edouard Tétreau que par une autorité morale et spirituelle supérieure, une autorité morale qui transcende les intérêts particuliers – nationaux, régionaux ou économiques –, qui somme les élites mondiales de faire tomber ce mur de l'argent fou et des technologies aliénantes, qui sépare les hommes, exacerbe les inégalités, rivalités et violences entre eux. Ce mur invisible mais agissant, qui pousse les êtres humains à sortir de la vie démocratique, économique et sociale au profit de machines sans âme. Une autorité morale qui impose des limites aux manipulations des êtres humains par la technique, ou au pillage des données personnelles et des vies privées.

Organiser un Bretton Woods des sociétés civiles et religieuses

Plutôt qu'un G20 des Etats et organisations mondiales – qui n'ont plus aucune autorité morale –, il suggère que se tienne un G20 des principaux investisseurs mondiaux, ainsi que des grands acteurs de l'économie et de la société civile non gouvernementale. Une sorte de conférence de Bretton Woods au XXI^e siècle, qui se donnerait un objectif précis : produire de nouveaux critères d'investissements financiers, susceptibles, pour reprendre l'exhortation papale, d'encourager la « solidarité désintéressée », d'aboutir « à un retour de l'économie et de la finance à une éthique en faveur de l'être humain ».

Une telle conférence inédite, pourrait aboutir à la signature d'une charte, qui énoncerait ces nouvelles « obligations », définies par les professionnels eux-mêmes, et mutuellement consenties. S'interdire par exemple d'investir dans une entreprise utilisant des paradis fiscaux, refuser d'investir dans les obligations d'Etats et dans les entreprises qui autorisent le travail des enfants ou qui pratiquent la violence du travail imposé ; préférer les investissements dans les sociétés où la grille des rémunérations limite les écarts excessifs, porteurs de tensions, de sentiments d'injustice et de violences sociales futures.

Or quelle autorité éclairée peut transcender ces intérêts, ces frontières, ces obscurantismes, sinon justement l'autorité transcendante des grandes religions *ensemble*, avec le levier de la finance ?

A l'instar de la doctrine sociale de l'Eglise catholique, les grandes religions, chacune avec ses mots et ses traditions, refusent certaines réalités du monde actuel : l'argent-roi, mesure de toute chose, au détriment du développement et du bien-être de la personne humaine. La croissance à tout prix, incluant l'épuisement des ressources de la Terre. L'exploitation, la manipulation, pouvant aller jusqu'au trafic humain et à l'esclavage, des êtres humains qui l'habitent.

Le moment n'est-il pas propice pour que ce socle de préoccupations et de valeurs communes devienne un agenda commun, actif et concret ? demande Edouard Tétreau. Au lieu de s'autodétruire dans la compétition pour le pouvoir absolu et la domination de l'autre.

Edouard TETREAU
Au-delà du Mur de l'argent
Stock

DES ÉCONOMIES MAINTENANT SUR www.welcomeoffice.com/ecf



**25%
DE REMISE***

**SUR VOS FOURNITURES DE BUREAU, CARTOUCHES
D'ENCRE ET SUR LE MOBILIER DE BUREAU**

+

**GARANTIE*
ECF**

**10% D'ÉCONOMIES GARANTIES SUR
VOTRE FOURNISSEUR ACTUEL**

*Voir conditions sur welcomeoffice.com/ecf



**FOURNITURES
DE BUREAU**



MOBILIER



CARTOUCHES



DÉTENTE



HYGIÈNE



www.welcomeoffice.com/ecf



Tél : 0 820 000 821 (0.12€ TTC min)



Email : ecf@welcomeoffice.com



**Livraison
gratuite* 24/48H**

*Pour toute commande supérieure à 99€**



**50 000
produits en
stock**

myfides.fr

L'APPROCHE CONSEIL DE QUALITE

EN LIGNE !

Fides créée par des experts-comptables
pour les experts-comptables et leurs clients,

Formation

Services

Innovation

Assistance

Information



Retrouvez Fidesoft sur myfides.fr

Cet outil permet de calculer, de suivre ou d'actualiser le montant des indemnités de fin de carrière, et de prévoir une externalisation de la gestion de ce passif dans un cadre fiscal privilégié.