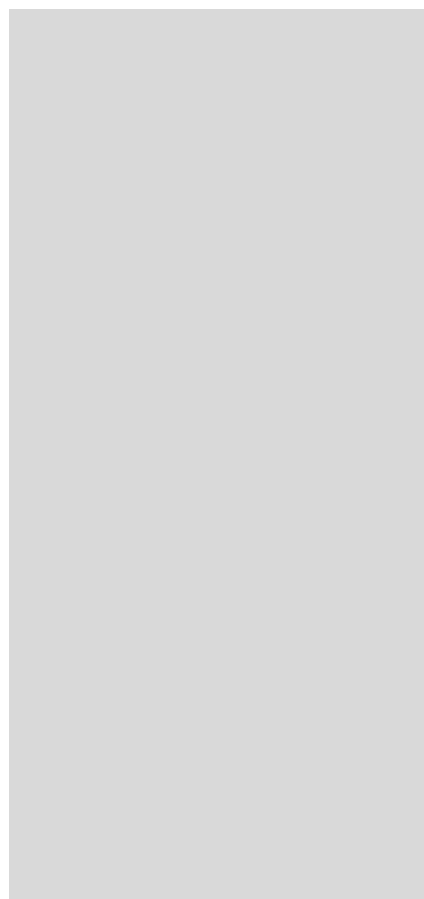


STRUCTURE



Patrimoine & ENTREPRISE

ANDRESY
ARRAS
CHOLET
EPINAL
FORT-DE-FRANCE
GARDANNE
JOUÉ LES TOURS
LILLE
MONTPELLIER
NANTES
NOTRE-DAME
DE BONDEVILLE
PARIS
PAU
REIMS
RENNES
SAINT PRIEST
TOULOUSE
TRANS EN PROVENCE

GROUPE MONASSIER FRANCE

N° 15 - HIVER 1997-98

SOMMAIRE

CHOIX D'UNE STRUCTURE

SOCIALE



LOUER OU ACHETER

LES MURS D'UNE ENTREPRISE



TRÉSORERIE



EXPANSION

Augmentation de capital

Reprise d'entreprise



GARDER LE POUVOIR

Holding

Capital-investissement



SALARIÉS

Recruter, temps partiel



INTÉRESSEMENT DES SALARIÉS

Stock-options,

Fonds de pension, Epargne-entreprise

CROISSANCE

Récession, délocalisation, chômage, exclusion ... depuis des mois, l'humeur des médias s'affiche sombre et morose. Heureusement, bien des entreprises prospèrent et embauchent. Même si ce n'est pas toujours facile. Surtout au début, quand leur développement suscite des questions tous azimuts et que s'impose un bilan de croissance.

- Changer de structure ?

Oui, si artisan ou commerçant vous êtes en entreprise individuelle. Pour prendre de l'envergure, rien ne vaut de se mettre en société. D'autant que plus tard, vous pourrez la faire évoluer à peu de frais. Mais SARL, SA ou autre ? Autant d'entreprises, ou presque, que de formules à adopter.

- Des murs pour s'agrandir ?

L'investissement immobilier est le poids lourd de l'entreprise qui se développe. Louer ou acheter les murs ? les inscrire ou non au bilan ? ou cette formule, estimée souvent la meilleure : créer une SCI pour acquérir des murs loués ensuite, à l'entreprise ...

Et ceci encore : quel meilleur coût de financement : emprunt classique, crédit-bail, bail à construction ? Comme pour la structure, la décision est affaire personnelle et variable avec chaque entreprise. Mais dans tous les cas, il existe une certitude : pas de hâte, pas de délire. Achetez ou louez selon vos moyens. Combien de sociétés ont

coulé parce que leur dirigeant avait vu trop grand, trop beau, trop cher ...!

- Trouver de l'argent ?

Liquidités, stock, travaux, recrutement ... l'autre gros problème de l'entreprise en développement est sa trésorerie. Par exemple, pour alimenter un fonds de roulement de trois à quatre mois, il est presque toujours préférable de demander à sa banque un emprunt (plutôt qu'un découvert) et de préférence à long terme.

- Garder le pouvoir ?

Vous ne voulez pas d'associés. Vous redoutez qu'ils prennent trop de place ? Parmi les divers montages qui laissent le pouvoir pensez au plus fréquent de tous : la société holding. Mais pensez aussi au pacte d'actionnaires, et le cas échéant, faites appel aux capital-investisseurs qui sont le plus souvent des "sleeping partners" c'est à dire des "partenaires dormants" que l'argent intéresse et non le pouvoir.

- Engager des salariés ?

Se développer oblige à recruter. Or le coût des salariés ne cesse de s'alourdir. Le chef d'entreprise n'a pas le droit de se tromper. Pas facile. D'où l'importance grandissante du travail à temps partiel, des CDD et des cabinets de recrutement.

Maître Philippe DURAND
Notaire à Gardanne

« Mon notaire rend mes projets plus sûrs »

Le "Groupe Monassier France - Patrimoine et Entreprise" est un réseau notarial présent en France et à l'étranger. Il développe une politique exigeante de recrutement, de formation et de documentation. Les notaires du Groupe conseillent les entreprises et les particuliers dans les domaines du droit des sociétés, de la fiscalité, de la stratégie patrimoniale, du droit de la famille et de l'immobilier.

CORRESPONDANTS À L'ÉTRANGER : ABIDJAN, ALGER, AMSTERDAM, BERLIN, BUENOS AIRES, COPENHAGUE, DAKAR, DOUALA, FRANCFORT, GAND, HAMBOURG, HANOVRE, JERSEY, LONDRES, LUXEMBOURG, MADRID, MONTRÉAL, NEUCHÂTEL, SOUTHAMPTON, TEL-AVIV, TIZI-OUZOU, TUCUMAN.

STRUCTURE

Aucune structure sociale n'est définitive. Ce qui est bon pour l'entreprise d'aujourd'hui, ne le sera pas forcément demain, et moins encore après demain.

La première initiative liée à la croissance d'une entreprise sera donc de lui conférer une structure adaptée à sa nouvelle situation et adaptable à sa probable évolution.

CHOIX DE LA STRUCTURE*

Jusqu'ici vous avez travaillé en solo. Votre affaire prend de l'ampleur...

Vite, passez de l'entreprise individuelle à la société. Toutefois, tant que votre chiffre d'affaires est encore modeste, fuyez les structures lourdes type société anonyme avec conseil d'administration, commissaire aux comptes...

Mais faut-il vous mettre en EURL, en SARL, en SA voire en SNC... ? Il n'y a pas de règle. La structure idéale qui procure à la fois indépendance, sécurité, gros revenus et faible imposition n'existe pas. Il y a seulement un ensemble de structures et de dispositions adaptées à un moment donné, à un objectif donné et qui plus est, éminemment variables avec l'activité de l'entreprise, son chiffre d'affaires, son évolution vraisemblable...

En règle générale, rappelez vous que :

- l'apport d'une entreprise individuelle en société bénéficie d'un régime fiscal de faveur ;

- simple et souple, la structure de l'EURL (un "associé unique"...) ou celle de la SARL (... jusqu'à cinquante associés) s'adaptera même à une société de grande taille réalisant un volume d'affaires important.

- la SA (sept associés au moins) séduira l'entrepreneur en plein essor car elle facilite de nombreuses opérations dont l'arrivée d'investisseurs. Cependant, son formalisme la rend pesante pour l'entreprise qui ne génère pas encore un chiffre d'affaires suffisant.

* Un tableau comparatif entre l'entreprise individuelle et les diverses sociétés a été publié dans le N°4 de Patrimoine et Entreprise. Envoi sur demande à J.M. Coquema, fax : 01 40 34 52 32

Côté fiscalité, la SARL est soumise à l'impôt sur les sociétés. C'est un avantage pour plusieurs raisons :

- ses bénéficiaires sont déterminés après déduction des salaires versés aux gérants. Ceux-ci sont imposables sur les sommes qui leur seront distribuées à titre de dividendes ou de rémunération. L'impôt progressif n'est pas dû sur les bénéfices non distribués.

- la rémunération du chef d'entreprise et de son conjoint est déductible du bénéfice social. Particulièrement appréciable pour les dirigeants de SA et les gérants minoritaires de SARL bénéficiant du régime fiscal des salariés.

Les limites pour la déduction du salaire du conjoint marié sous un régime de communauté ou de participation aux acquêts ne s'appliquent pas à l'époux salarié d'une société soumise à l'IS.

Cependant, la SARL constituée par les membres d'une même famille peut déroger à ces principes. Si vous vous trouvez en SARL de famille, vous pouvez demander à être imposé comme les sociétés de personnes à l'impôt sur le revenu.

Avantages :

- les intérêts des emprunts contractés pour l'acquisition de murs et de matériels inscrits au bilan sont déductibles des bénéfices industriels et commerciaux déclarés par l'exploitant ;
- les entreprises non soumises à l'impôt sur les sociétés peuvent adhérer à un centre de gestion agréé. Elle profitent alors d'un abattement sur les bénéfices imposables ;
- possibilité, dans certains cas, d'une exonération des plus-values ;
- imputation avantageuse des déficits.

SAS

Votre société se développe vers l'Europe ou d'autres pays : pourquoi pas une SAS ? La SAS ou Société Anonyme Simplifiée a été créée afin que des sociétés de grande taille, françaises et/ou étrangères, puissent s'associer pour créer une filiale commune. Sa structure permet une répartition et une organisation souples des pouvoirs.

Signe particulier : les associés doivent être non des personnes physiques mais des sociétés et il faut apporter un capital important : deux millions cinq.

RÉGIME MATRIMONIAL

Un décès, un divorce... et une entreprise florissante périclité. Ou encore, l'un des époux, bien qu'ayant contribué à l'épanouissement de l'entreprise, se retrouve totalement démuné.

• Pour protéger au mieux sa famille d'une faillite ?

Mettre l'entreprise en société et adopter un régime matrimonial de séparation de biens (donc éventuellement changer de régime).

Et que son conjoint ne se porte pas caution !

• Pour se protéger des conséquences d'un divorce ?

Là encore un régime séparatiste évite que le conjoint soit automatiquement propriétaire de la moitié de l'entreprise et n'exige sa part au moment du divorce. Mais c'est une arme à double tranchant. La séparation de biens peut aussi exclure injustement de la prospérité d'une entreprise le conjoint qui y a participé. Encore que, depuis quelques années, les juges ont tendance à favoriser le conjoint exclu, notamment par une prestation compensatoire.

• Pour protéger son conjoint si on devait disparaître le premier ?

Eviter la séparation de biens. Ou alors, pour que l'autre puisse hériter, il faudra prévoir une donation entre époux, un testament, une assurance-vie et au maximum, une communauté universelle.



LOI ROBIEN OU 35 HEURES OBLIGATOIRES

Le gouvernement a entrepris de rendre obligatoire la semaine de 35 heures. A la sortie de ce Patrimoine et Entreprise, ce projet n'est pas définitivement voté. Il peut sembler néanmoins intéressant de comparer ses différences probables avec la loi de Robien.

	LOI DE ROBIEN	PROJET AUBRY 35 HEURES
Nature de l'aide	Proportionnelle aux salaires	Forfaitaire
Montant de l'aide	1 ^{re} année → Si 35 heures, 40% de réduction sur les charges sociales patronales (soit 10,4% de réduction du coût salarial) Ensuite → 30% de réduction des charges sociales patronales (soit 7,8% de réduction du coût salarial)	1 ^{re} année → 9 000 F par salarié en 1998, soit une réduction moyenne de 4,5% du coût du travail. Montant ramené à 8 000 francs au premier semestre 1999 et à 7 000 francs au second semestre. Ensuite : 8 000 francs la deuxième année; 7 000 francs la troisième; 6 000 francs la quatrième et 5 000 francs la cinquième (soit en moyenne 2,5 % de réduction du coût du travail).
Contrepartie en embauche	Au minimum: 10% d'emplois nouveaux	Au minimum: 6% de nouveaux salariés
Durée	7 ans. Aucune modalité prévue à la sortie du contrat.	5 ans, puis relais assuré en principe par une législation permanente (4 000 francs par nouveau salarié embauché, semble-t-il...)

temps partiel devrait être profondément remanié avec la semaine de 35 heures...

• Heures supplémentaires

Tout dépassement d'horaire doit être déclaré et payé sous peine d'être considéré comme travail clandestin. Sauf modifications possibles, le tarif horaire est majoré de 25% pour les huit premières "heures sup" et de 50% pour les suivantes. Au delà de 130 heures supplémentaires, l'autorisation de l'inspection du travail est indispensable.

* Pour plus d'informations, voyez les ± 1300 pages du mémento pratique "Social-Droit du travail-Sécurité Sociale" des éditions Francis Lefebvre, avec mise à jour en juin et septembre de chaque année.

INTÉRESSEMENT DES SALARIÉS

Une entreprise se développe dans la mesure où ses salariés sont compétents, responsables et concernés par sa réussite. C'est pourquoi les salaires se composent de plus en plus souvent d'une rémunération de base et de compléments obligatoires ou facultatifs.

Parmi ces derniers, les plus à l'ordre du jour et les plus recherchés sont les stock-options et les très discutés fonds de pension.

STOCK-OPTIONS

Les stocks options sont un mode de rémunération réservé, dans une entreprise, à une ou plusieurs catégories

de collaborateurs (cadres supérieurs, salariés de la première heure...) qui peuvent acquérir des actions à un prix réduit et les revendre au prix fort avec un gain notable.

Il y a peu, des "affaires" ont exposé au grand jour les excès et dérives dont profiterent certains détenteurs de stock-options. Depuis, le législateur les a regardées de près pour entourer leur attribution de plus de clarté et revoir à la hausse leur imposition qui atteindrait, suivant les cas, de 26 à 40% de leur plus-value compte tenu des taxes additionnelles, voire le taux marginal de l'IR.

Contrairement à une idée reçue, la distribution de stock-options ne concerne pas que les seuls cadres des entreprises mais peut favoriser n'importe quelle catégorie de salariés. Les dirigeants des PME, PMI en forte croissance devraient y recourir plus souvent car ils possèdent là, l'un des rares moyens d'attirer et de fidéliser des salariés de haut niveau à un coût réduit.

ÉPARGNE ENTREPRISE

Même famille que l'intéressement. Les charges sociales augmentant sans arrêt, il peut être intéressant pour les employeurs de mettre en place un plan d'épargne entreprise avec un système d'abondement (au maximum trois fois le versement du salarié, dans la limite de 15 000 F). Cette rémunération différée bénéficie en effet d'une exonération de charges ainsi que d'impôt sur le revenu et sur les plus-values, en échange d'une immobilisation des fonds pendant cinq ans.

FONDS DE PENSION

Le projet s'était enlisé dans les méandres de la politique. Et puis, début décembre, M. Strauss-Kahn annonce que le gouvernement proposerait au printemps un nouveau projet sur les fonds d'épargne retraite, en s'efforçant d'encourager les placements en actions. Discrètement, il remettrait ainsi les fonds de pension à l'ordre du jour. A suivre.

DERNIÈRE MINUTE...

DONATION D'ENTREPRISE

Bercy a publié le 28 janvier 1998 une instruction importante pour sécuriser la transmission d'entreprise. Dorénavant, il est possible de consulter l'administration fiscale sur l'évaluation d'une entreprise individuelle ou sociétaire, dont on souhaite faire donation en partie ou en totalité.

Cette consultation préalable sur la valorisation de l'entreprise évitera les remises en cause possibles par les services fiscaux après la donation, qui conduisaient à de fréquents redressements sur la valeur déclarée.

Cette mesure concerne immédiatement tous les dirigeants, commerçants ou artisans de 65 à 75 ans qui souhaitent bénéficier de la réduction des droits de donation prorogée jusqu'au 31/12/98. En effet, la procédure assez longue (jusqu'à 9 mois) implique la rédaction d'un dossier très complet.

LEASE-BACK

Les murs de votre entreprise sont inscrits à son bilan. Vous voudriez les vendre pour vous procurer un financement.

Connaissez-vous le "lease-back" ?

C'est un contrat par lequel une entreprise vend ses murs à une société de crédit-bail puis les lui loue pour une durée définie avec option d'achat. Ainsi, le chef d'entreprise recueille la trésorerie souhaitée. Il peut investir. Et en fin de bail, l'entreprise rachète les bâtiments.

TRÉSORERIE

La recherche de liquidités est le problème majeur des entreprises à forte croissance. Or la trésorerie coûte cher.

Découvert ou emprunt ?

Vous ne recherchez pas une somme phénoménale et vous la demandez à votre banquier.

Préférez un emprunt à moyen ou à long terme plutôt que d'utiliser en permanence des découverts.

Et réfléchissez à la durée de cet emprunt. Combien de chefs d'entreprise empruntent à court terme alors que le moyen, voire le long terme, aurait été préférable même pour alimenter de simples fonds de roulement car leur volume augmente avec le chiffre d'affaires.

COMPTES COURANTS D'ASSOCIÉS

Le compte courant d'associés, ouvert sans formalité dans les livres d'une société au nom d'un associé qui consent des avances à l'entreprise est l'un des meilleurs arrangements pour se procurer de la trésorerie.

Il s'agit là non d'un apport en capital mais d'un prêt, récupérable en franchise d'impôt sauf sur les intérêts - s'il y en a - qui, sous certaines conditions, bénéficient du prélèvement libératoire.

D'autre part :

- votre entreprise souscrit un emprunt auprès d'une banque. Pour obtenir une garantie supplémentaire, le banquier peut demander de "capitaliser" (c'est à dire d'incorporer au capital) un ou les comptes courants d'associés ;
- le compte courant d'associés est soumis à l'ISF. C'est une créance.

EXPANSION

Ouverture ou augmentation de capital, franchise, réseau, joint venture ... il existe bien des instruments pour donner du tonus à une entreprise déjà bien partie.

AUGMENTATION DE CAPITAL

Très significative des périodes de croissance, l'augmentation de capital se produit surtout dans quatre circonstances.

1) A l'arrivée de nouveaux associés

Pour développer un produit, il vous faut des capitaux. Un tiers vous les apporte. Les mettre en compte courant ne l'intéresse pas. Il veut entrer dans votre entreprise. Il souscrit à une augmentation de capital.

2) Si votre capital est trop faible compte tenu de l'évolution de votre entreprise

Vous possédez une SARL au capital de 50 000 F. Vous réalisez un gros chiffre d'affaires. Vous augmentez votre capital pour le mettre en corrélation avec vos activités. Si un jour vous empruntez, ce sera plus facile.

3) Si votre banque le demande

Vous devez souscrire un emprunt auprès d'une banque. Vous détenez un compte courant important dans votre société. Votre banque va vraisemblablement en profiter pour vous demander de le capitaliser et augmenter ainsi ses garanties.

4) Si le législateur l'impose

La dernière fois ce fut quand le capital minimum des SA est passé de 100 à 250 000 F et celui des SARL de 20 à 50 000 F. Des rumeurs courent selon lesquelles le législateur imposerait un nouveau seuil à la faveur du passage à l'euro.

JOINT VENTURE

C'est un arrangement léger, à peine une structure juridique, un terme générique pour un accord commercial entre deux entreprises, le plus souvent étrangères. Les Chinois, qui tiennent à ce que les produits soient fabriqués chez eux, l'utilisent beaucoup.

FILIALE

L'entrepreneur qui se développe se pose inévitablement une double question: est-ce que je cultive mes nouvelles activités au sein de mon entreprise ou est-ce que, je crée pour elles, une ou des filiales ?

Si vous vous décidez à filialiser, deux situations se présentent:

- Premier cas: l'activité économique que vous voulez isoler existe déjà. Par exemple, vous fabriquez du jean et des vêtements de sport. Il vous semble souhaitable d'en isoler la commercialisation.

Vous gardez pour vous la fabrication. Par "apport partiel d'actif" vous créez une filiale où vous regroupez tout ce qui touchait précédemment à la commercialisation (locaux, marques, dessins, contrats avec les fournisseurs, salariés). Désormais, cette filiale se chargera seule de commercialiser vos produits. En outre, sous certaines conditions, cette opération profitera d'un régime fiscal de faveur.

- Deuxième cas: vous voulez filialiser une activité nouvelle. Ainsi, vous fabriquez des fenêtres et vous aimeriez vous lancer dans les meubles, mais autre part que dans votre entreprise pour ne pas lui faire courir de risques.

Vous constituez une société par apport en capital et la filiale ainsi créée développera la fabrication des meubles en toute indépendance.

- Pendant des années, la fiscalité a freiné la filialisation. Cet inconvénient vaut moins. Si la filiale est détenue à 95%, l'intégration fiscale permet de globaliser le résultat de l'entreprise et de sa (ses) filiale(s) alors que l'une perd de l'argent et que l'autre en gagne.

Il y aurait même avantage à créer des filiales pour développer des activités précises, ou s'associer à un tiers sans le faire entrer au capital de la maison-mère.

La filiale permet aussi de voir où l'entreprise gagne de l'argent et où elle en perd, alors que cette lecture est souvent impossible dans le magma comptable d'une énorme entreprise.

En revanche, toute création de structure nouvelle coûte cher.

SUCCURSALE

A l'inverse de la filiale, la succursale n'a aucune autonomie. Par exemple, le siège d'une entreprise est à Paris. Ses dirigeants ouvrent une succursale à Nice. Nice est une simple annexe de la société parisienne.

SCISSION

Vous avez une société A. Vous en faites une société B et une société C. C'est une scission. Elle permet de séparer des activités différentes précédemment exploitées par une même société ou de préparer la transmission d'une entreprise. Mais c'est une opération relativement rare compte tenu de son coût fiscal, sauf agrément.

FRANCHISE

Franchiser, c'est constituer un réseau de distribution très intégré.

D'un côté, le franchiseur apporte son nom, son savoir faire et ses produits. De l'autre, le franchisé ouvre une boutique, l'équipe et la décore à ses frais aux normes du franchiseur et lui achète ses produits pour les revendre.

Posséder des dizaines de boutiques à son nom, voilà qui valorise une marque. En même temps, certaines franchises qui marchent bien, permettent à des commerçants de se développer eux aussi.

CONCESSION / LICENCE

Proche de la franchise, mais plus souple, la concession comporte une notion d'exclusivité et de territorialité ainsi qu'une valeur patrimoniale.

La licence, elle, est une façon de concéder une marque, un procédé de fabrication. C'est un type de contrat très diversifié et conventionnel.

REPRISE D'ENTREPRISE ET FRANC SYMBOLIQUE

Vous fabriquez des nappes. Un de vos concurrents a trop investi et fabriqué un produit miracle qui n'a pas marché. Bref, il est mal parti. Son affaire vous intéresse quand même. Vous aimeriez la racheter.

CONSERVER LE POUVOIR

Si vous reprenez une entreprise qui périclite, c'est :

- soit un rachat d'entreprise pur et simple.

- soit une "reprise d'entreprise en difficulté" dans le cadre d'une procédure collective engagée contre l'entreprise. Et c'est là, parfois, que vous rachetez l'entreprise pour un franc symbolique.

En réalité, le franc symbolique, ça n'existe pas. C'est une image de journaliste. Dans les faits, vous rachetez l'actif (qui pour vous présente un certain intérêt) et vous reprenez les dettes de votre vendeur que vous paierez (mais pas forcément à leur prix fort).

GROUPEMENTS, RÉSEAUX.

Groupements, GIE (groupement d'intérêt économique), réseaux et d'autres encore accélèrent le développement des entreprises. Rien à voir avec des structures juridiques figées. Et le rendement se révèle souvent excellent.

BREVETS

Vous avez l'idée du siècle. Comment la protéger, l'exploiter, la commercialiser ? Premier temps : n'en parler à personne. Ensuite, déposez un brevet auprès de l'INPI*. Pour protéger votre invention en France, il vous en coûtera environ 250 F de taxe de dépôt et 4 500 F de rapport de recherche d'antériorité. Ensuite, vous acquiterez jusqu'à la vingtième année, un droit progressif annuel de 190 à 3 800 F.

Depuis quelques jours le gouvernement envisage un plan d'action en neuf points pour stimuler le développement des brevets, domaine qu'il considère comme "majeur dans la course à la compétitivité industrielle et passage obligé du processus d'innovation".

* Institut National de la Propriété Industrielle (INPI), 26bis, rue saint Petersburg, 75008 Paris.
Tél.: 01 53 04 53 04 . Fax 01 42 93 59 30

Neuf fois sur dix, se développer contraint à ouvrir son capital. Plus d'un chef d'entreprise soucieux de son indépendance s'en angoisse. C'est mal connaître le droit des sociétés. Du holding au capital-risque, diverses clés permettent d'ouvrir le capital de son entreprise et d'y garder le pouvoir.

HOLDING

Le montage le plus classique, le plus répandu et le plus efficace pour ce faire est le holding*.

En le caricaturant, le mécanisme est le suivant.

- Votre société comporte mille parts. Vous la contrôlez avec 501 parts et vous vendez 499 parts à un partenaire extérieur.

- Vous apportez vos 501 parts à une société holding. En échange de cet apport, vous recevez 501 parts de cette société nouvelle.

- Cette société holding, vous la contrôlez avec 251 parts. Vous cédez les 250 autres parts à un tiers. Et ces 251 parts (qui vous permettent le contrôle de la société holding), vous pouvez les apporter à un nouvel holding où avec 126 parts vous contrôlerez la société du dessous! Puis vous cédez 125 parts à qui vous voulez.

Et vous pouvez ainsi continuer longtemps ...

A chaque nouvel holding, vous aurez un gérant. A chaque fois vous pourrez être ce gérant et vous définirez à votre idée ses pouvoirs. En général, vous n'aurez pas besoin d'un conseil d'administration parce que les holdings sont le plus souvent des sociétés civiles.

Utile pour conserver le pouvoir, la société holding l'est autant pour transmettre une entreprise. Mais la lourdeur de son mécanisme ne convient pas aux trop petites entreprises. Et puis attention au fisc et à la notion d'outil de travail concernant l'ISF.

Restent pour garder le pouvoir dans une entreprise, d'autres dispositions juridiques. Exemples :

- la société en commandite par actions (SCA),
- les certificats d'investissement et les certificats de droits de vote,
- les obligations convertibles en actions (OCA),
- les obligations à bons de souscription en actions (OBSA),
- les actions à dividende prioritaire sans droit de vote.

* Vérification faite dans Le Robert, le mot Holding employé seul en tant que substantif est masculin. On dit donc "un holding" ou "une société holding" ..

PACTE D'ACTIONNAIRES

Rien de tel pour organiser et transmettre le pouvoir dans une entreprise. Rien de plus pratique et de plus utile dès qu'une entreprise se développe et qu'il y a plusieurs actionnaires.

Adeptes militants du pacte d'actionnaires, les notaires le définissent comme un accord confidentiel et extra-statutaire. D'un côté les statuts rigides de la société. De l'autre le pacte d'actionnaires dont la finalité plus pointue et plus diversifiée aide à anticiper les difficultés de gestion de l'entreprise, et ses blocages. Par exemple, un chef d'entreprise stipulera dans ce pacte que si tel associé se retire, c'est lui, et lui seul, qui rachètera ses parts.

C'est aussi une bonne idée d'inclure dans le pacte d'actionnaires d'une société en expansion des clauses de sortie pour les actionnaires minoritaires afin qu'ils ne se trouvent pas imposés à l'ISF alors que l'entreprise n'est pas leur outil de travail et qu'ils ne perçoivent pas toujours de dividendes.

Bien d'autres clauses peuvent s'inscrire dans un pacte, notamment des clauses de cession de titres, de rachat, de sortie conjointe, de retrait ...

FUSION

Il y a deux façons de fusionner.

- La vraie fusion, quand deux sociétés A et B se regroupent pour former une société C. Vous étiez dans A. Vous vous retrouvez associé dans C pour la valeur

de votre apport : 20, 40 ou 60% du capital de la nouvelle entreprise.

- Autre formule : acquérir une entreprise et ensuite décider si on la laisse indépendante ou si on l'absorbe (fusion-absorption). Tout dépend de ceci : avez-vous envie de garder la structure de l'autre entreprise ? Si elle est suffisamment autonome, elle risque de vous gêner ou de perdre son efficacité si vous l'intégrez.

En général, la fusion bénéficie d'un régime fiscal de faveur.

CAPITAL INVESTISSEMENT CAPITAL RISQUE

Vous cherchez des fonds propres. Mais décidément, accueillir un ou des associés vous déplaît.

Envisagez le capital-investissement.

Ce pourra être une banque spécialisée, un organisme financier tel CDC-Participation de la Caisse des Dépôts et Consignations ou encore des sicav et/ou fonds communs de placements à risque.

Dans tous les cas, vous aurez affaire à des associés dits "dormants" que le profit intéresse et non le pouvoir. Et à l'échéance de l'opération, vous rachèterez leur participation, augmentée de la plus-value acquise.

Bien sûr, le capital-investisseur va examiner votre projet, la santé financière de votre entreprise. Il inspectera aussi vos comptes et vos méthodes de management. N'espérez quand même pas qu'il vous signe un chèque en blanc !



POURQUOI LA BOURSE ?

Par le biais de l'accès au marché financier, une entreprise peut accroître ses fonds propres tout en préservant son indépendance.

Le recours au marché financier est donc une méthode de financement permettant principalement le développement des activités de l'entreprise.

Le recours à la bourse peut également faciliter la transmission d'une entreprise et assurer sa pérennité en dégageant les liquidités nécessaires au paiement des droits de succession ou de donation.

L'introduction en bourse est toujours perçue favorablement. Elle accroît la notoriété et l'image de marque de l'entreprise. G.A.

RECRUTER

Développer une entreprise oblige à engager des salariés. Or, ouvriers, employés ou cadres pèsent lourd en coût social et en formalités. Le chef d'entreprise qui embauche n'a plus le droit de se tromper. CDI, CDD, temps partiel, heures supplémentaires voici quelques rappels sommaires relatifs à la législation du travail*.

• CDD

Le "contrat à durée déterminée" concerne l'engagement d'un(e) salarié(e) pour l'exécution d'une tâche précise et temporaire. Sa durée maximale est en principe de 18 à 24 mois, renouvellement compris au même poste. Le(la) salarié(e) passe ensuite en CDI ou doit chercher autre part une autre place.

• Temps partiel

L'un des phénomènes actuels le plus notable est le formidable essor du temps partiel. Il faut reconnaître que c'est une forme de recrutement très pratique pour l'entreprise en expansion qui n'a pas toujours besoin d'un salarié à plein temps. En outre, le temps partiel offre des avantages fiscaux non négligeables (mais semble-t-il, menacés).

Actuellement fixé à une durée de travail inférieure d'un cinquième au moins à l'horaire légal (soit 32 heures au lieu de 39) ou conventionnel, le

MURS / EQUIPEMENT

La menuiserie de M. X s'est tellement développée qu'il faut l'agrandir. M. X est perplexe :
- va-t-il lui-même acheter de nouveaux murs ou a-t-il intérêt à créer une société civile pour les acquérir puis les louer à son entreprise ?

- où et comment emprunter les fonds ?
- faut-il voir grand tout de suite ?

Réponse à cette dernière question : oui, si on en a les moyens, il faut voir grand. Oui, il faut prévoir le développement à long terme de son entreprise. Oui, qui n'ose rien n'a rien. Mais pas de délire ! Gardez la tête froide. Les ventes aux enchères sont remplies de meubles et immeubles dont l'acquisition conduit à leur perte des entrepreneurs pourtant bien partis.

• Louer ou acheter ?

C'est affaire personnelle. Comme pour louer ou acheter son appartement. Avec néanmoins quelques nuances. Ainsi : si le chef d'entreprise achète les murs pour les louer à son entreprise, le loyer qu'il perçoit lui permet de se constituer un capital et de se faire servir une retraite le jour où il se retirera de l'entreprise.

Du moins, en théorie :

- parce que tout achat immobilier est un frein à la mobilité d'une entreprise;
- parce que si l'immeuble est un entrepôt en rase campagne, il risque de n'y avoir personne pour le racheter le jour où il voudra le vendre.

• Les murs au bilan ?

Votre entreprise a de l'argent. Elle achète ses locaux, inscrit les murs à son bilan.

Certes, l'entreprise n'aura pas à payer de loyers et elle pourra amortir les constructions.

Pour les créanciers, cette acquisition facilitera un éventuel emprunt puisque les organismes financiers apprécient les garanties immobilières.

En revanche, l'entreprise sera plus difficile à vendre avec des murs qui en augmentent le prix.

Autre inconvénient : si elle vend les murs achetés pour x francs, vingt cinq ans plus tard l'entreprise les vendra

x + y francs. Et sur cette somme elle va payer une plus value professionnelle. Enfin, le plus grave : inscrits au bilan les murs font partie des risques d'exploitation. Si l'entreprise coule, ils disparaissent avec elle !

• Créer une structure pour acheter les murs ?

C'est souvent la meilleure formule. Le chef d'entreprise crée une société indépendante qui achète les murs et ensuite, l'entreprise contracte un bail avec cette société.

Presque toujours, ce sera une société civile immobilière détenue par le chef d'entreprise. Et comme cette SCI est indépendante, elle risque moins d'être entraînée dans la chute de l'entreprise si les affaires tournent mal.

Mais ici, nouveau dilemme puisque l'option IS ou IR est irrévocable (sauf à dissoudre la société et à payer plus-values et droits de mutation): faut-il laisser cette société civile à l'impôt sur les revenus (IR) ou préférer l'impôt sur les sociétés (IS) ?

Alors que l'impôt sur les revenus fonciers n'autorise qu'une déduction forfaitaire chaque année, ce qui est pénalisant, l'IS permet d'amortir les constructions. Mais à la revente, il y aura une sanction au niveau des plus-values.

EMPRUNTER POUR S'AGRANDIR

Vous avez trouvé exactement les bureaux ou les entrepôts dans lesquels développer votre entreprise. Cependant le prix dépasse la somme dont vous disposez. Où et comment financer de l'immobilier ?

• Crédit classique

Avec la baisse des taux, le crédit classique est plutôt attractif. Et les banquiers prêtent assez facilement pour de l'immobilier d'entreprise considérant que même si l'entreprise périclite, ses murs vaudront toujours quelque chose. Sauf s'il s'agit de locaux trop spécifiques ou monovalents.

• Crédit-bail

Cette technique financière permet d'étaler dans le temps le paiement de bâtiments, sans alourdir le bilan de l'entreprise puisque, pendant la durée du

contrat, le propriétaire des murs est la société de crédit-bail. Malheureusement, le crédit-bail a perdu certains de ses avantages fiscaux. L'investisseur devra donc confronter le coût d'un crédit classique et celui d'un crédit-bail.



• Bail à construction

Il évite à l'entreprise la charge du foncier.

Exemple : un chef d'entreprise achète un terrain directement ou par l'intermédiaire d'une société civile immobilière. La SCI loue son terrain "à bail à construction" à la société d'exploitation. Celle-ci a une obligation : construire sur le terrain et verser un loyer à la SCI propriétaire du terrain. La société d'exploitation construit donc ses locaux puis exerce, au dedans, son activité. Au bout d'un certain temps, la SCI propriétaire du terrain récupère la pleine propriété des constructions. À l'issue du bail, le chef d'entreprise percevra des loyers par l'intermédiaire de la SCI.

La durée d'un bail à construction est de 18 ans au moins, mais il est préférable de la fixer à plus long terme. Dans l'idéal, ce sera au moins trente ans car c'est au bout de ce délai que les constructions reviennent au propriétaire du terrain, sans imposition.