

RESUME DES RECOMMANDATIONS RAPPORT MELLERIO

STRATEGIE GENERALE

- **Adopter une définition de l'entreprise familiale.**
- **Créer l'outil statistique permettant de distinguer les entreprises familiales au dessus de 1million d'euros de chiffre d'affaires.**
- Mobiliser tous les acteurs concernés par la nécessité d'améliorer la transmission familiale, les réunir annuellement, définir une stratégie d'action englobant tous les aspects du problème.
- Distinguer transmission continuité et transmission rupture.
- Création d'un guichet unique « entreprises familiales » dans toutes les administrations concernées.
- Utiliser internet, des sites interactifs.
- Créer des évènements nationaux et décentralisés autour du thème de la transmission.
- Identifier les PME et ETI familiales à fort potentiel et, dans le cadre d'un contrat d'objectifs, les aider à croître tout en conservant leur indépendance. Contribuer à créer, comme en Allemagne, en complément des grands groupes français à vocation globale, l'escadron des « champions cachés », entreprises moyennes fortes et décisionnaires sur leur marché national et force de frappe complémentaire future de la France en France comme à l'étranger.

DROIT CIVIL

- Dans un héritage ou une transmission continuité, l'entreprise familiale ne doit pas être considérée comme un actif comme les autres : Il convient d'imaginer tous les mécanismes qui permettent de privilégier la pérennité de l'entreprise **sans léser les actionnaires héritiers sortants** : démembrement de propriété des actions (usufruit, nue propriété), pactes DUTREIL succession, fiducies ou fondations pour séparer la propriété et la gestion, renonciation volontaire des héritiers à la réserve de succession.

FISCALITE

- **Supprimer l'ISF pour les actionnaires majoritaires des entreprises familiales.**
- **Intégrer les comptes courants d'actionnaires de contrôle dans le calcul de l'ISF.**
- **Généraliser le nouvel état d'esprit constructif entre l'administration fiscale et les entreprises familiales en développant les consultations antérieurement à la transmission et délivrer plus largement des rescrits « valeur » qui sécurisent à l'avance la régularité et les conditions de l'opération envisagée.**
- Si ce n'est pas possible, la distinction pertinente n'est pas tant l'entreprise « outil de travail » et le fait d'être « dirigeant » que la « propriété du bloc de contrôle de l'entreprise familiale » sans distinguer entre les actionnaires chefs d'entreprise et les actionnaires non opérationnels. La suppression des 100% de droits doit être élargie à tous les majoritaires familiaux quel que soit leur rôle dans l'entreprise.
- Rendre compatible le bouclier fiscal et l'investissement dans les PME (loi TEPA).
- Elargir les dispositions de l'investissement dans les PME aux ETI.
- Favoriser les investissements directs dans les entreprises plutôt que par l'intermédiation de holdings qui, parfois, peuvent détourner l'esprit de la loi, retarder le processus d'investissement et orienter l'investissement vers la spéculation, plutôt que vers la croissance durable.
- Orienter ces investissements vers les entreprises familiales « citoyennes » : exemple du label : « entreprises du patrimoine vivant », à forte valeur ajoutée.
- Considérer le processus de transmission comme un tout nécessitant le report des impositions dans le cadre d'un « plan de transmission continuité », et justifiant un régime spécial hors fiscalité comme celui des fusions. Un tel mécanisme permettrait de concentrer tous les efforts financiers sur l'investissement dans l'entreprise et d'éviter les sorties de cash néfastes à la pérennité.
- Simplifier, clarifier, stabiliser, expliquer, vulgariser le système fiscal des transmissions pour le faire connaître au plus grand nombre, en particulier auprès des PME et dans les régions, et rassurer dans un contexte d'inquiétude, d'incertitude sur des sujets chargés d'émotion et nécessitant une stricte confidentialité dans l'intérêt de l'entreprise.

FINANCEMENT

- **Créer une holding transmission public-privé en rassemblant des fonds d'état pendant la période de crise, et en cherchant à pérenniser le système en y intégrant, sous l'égide du FBN, des fonds privés par l'intermédiaire d'investisseurs TEPA et si possible des fonds d'entreprises par le mécanisme de la Fondation ou d'un Fonds d'orientation.**
- **Favoriser les mécanismes légaux de liquidité du capital pour les minoritaires sortants afin d'éviter la vente complète de l'entreprise chaque fois que c'est possible.**
- Amplifier et focaliser les moyens d'OSEO sur la «transmission continuité» et élargir la panoplie des offres de capital patient : prêts participatifs, quasi fonds propres, obligations, prêts mezzanine, avec des catégories d'actions sans droits de vote.
- Dans les holdings de prises de participation dans les entreprises familiales, former des équipes mixtes intégrant systématiquement des chefs d'entreprises familiales susceptibles de faciliter le dialogue entre deux mondes qui ne se comprennent pas : les financiers et les patrons de PME familiales.

- Renforcer les fonds propres des PME et ETI familiales à fort potentiel de croissance pour les aider à résister à la tentation de la cession et à franchir le «plafond de verre».

PREPARATION

- **Organiser l'accompagnement de l'entreprise pour anticiper la transmission : favoriser le financement d'un diagnostic confidentiel pour promouvoir le dialogue intergénérationnel dès qu'il est nécessaire, c'est-à-dire; lorsque la nouvelle génération a atteint l'âge d'entrer dans l'entreprise et de rationaliser ses propres choix de carrière. Permettre la déductibilité fiscale des coûts de ce diagnostic.**
- Renforcer le lien avec les structures d'éducation, grandes écoles, centres de formation continue au niveau national et régional pour créer un matériel pédagogique « transmission » à destination des actionnaires familiaux des deux générations et de leurs conseils et organiser régulièrement des séances de formation intergénérationnelles.
- Créer un guide à destination des entreprises familiales qui couvre tous les aspects de la transmission et les outils internet correspondants : sites, systèmes d'échanges interactifs.
- Plus de 50% des patrons n'ont pas de plan de continuité. Il faut organiser la création de structures de dialogue permettant d'anticiper la transmission et de vaincre les résistances psychologiques. Un système de gouvernance ouvert à des administrateurs indépendants peut permettre de réduire l'émotion et le caractère tabou de ces questions.
- Dès le plus jeune âge, intéresser les jeunes générations aux perspectives de carrières dans les entreprises familiales, les petites structures plus réactives, proches du terrain.
- Faire connaître les valeurs de cette forme de capitalisme à visage humain, valoriser le goût d'entreprendre, de l'indépendance.
- Assister les entreprises familiales dans leur capacité à croître, à créer des emplois, à exporter, à ouvrir des destins attirants pour les jeunes générations, beaucoup mieux formées et plus exigeantes que celles qui les ont précédées.
- Un grand chantier de revalorisation et de découverte de nouvelles opportunités pour les entreprises familiales est à entreprendre à tous les niveaux de la société.
- Mieux former tous les Conseils ; notaires, experts comptables, commissaires aux comptes, conseillers juridiques, banquiers, sur ces questions de transmission et leur spécificité dans un contexte familial.

DIMENSION EUROPEENE ET INTERNATIONALE

- Certains de nos voisins européens ont pris de l'avance par rapport à la France pour définir des stratégies globales en vue de renforcer leurs entreprises familiales et de faciliter leur transmission.
- Il est indispensable d'organiser des rencontres d'échange d'information et de «benchmarking» afin d'adopter chaque fois que cela est possible et compatible avec la culture française les meilleures pratiques testées avec succès dans d'autres pays.
- Le temps est peut être propice à la création en Europe d'alliances et d'accords décentralisés entre sociétés familiales indépendantes et désireuses de le rester, se fixant des objectifs communs, par exemple de renforcement de leur présence sur les marchés tiers, et entreprenant ensemble des projets européens nécessitant la mise en commun de ressources.
- L'Europe peut se construire, de bas en haut, par la volonté de certains chefs d'entreprises familiales de construire des groupes européens d'entreprises indépendantes.
- Cela pourrait permettre l'émergence en France et en Europe de ce Mittelstand d'entreprises moyennes championnes sur le marché mondial et conservant leur autonomie de décision au sein du territoire européen.