

COMMERCE & ARTISANAT

LA LETTRE
DE LA CAISSE D'ÉPARGNE
POUR LES PROFESSIONNELS
N°32 - JANVIER 2009

parlons-en !

EDITO



Faut-il avoir peur d'un resserrement du crédit ?

Les signes s'accumulent... La crise financière a bel et bien gagné l'économie réelle. Dans ce contexte, faut-il s'inquiéter d'une diminution des financements bancaires ? La réponse est « non ». En effet, les pouvoirs publics ont rapidement pris des mesures pour renforcer les ressources disponibles. Celles-ci proviennent notamment d'une partie de l'épargne détenue sur le livret d'épargne populaire et de la totalité de l'épargne du livret développement durable.

Concernant la Caisse d'Épargne, nous disposons d'un des meilleurs ratios de solvabilité de la place, ce qui nous permet depuis plusieurs années d'augmenter significativement la distribution de crédits aux entreprises. Et nous allons accentuer nos efforts pour vous accompagner dans vos projets d'investissement.

Résultat ? Ce seront plus de 4 milliards de financements dont pourront bénéficier les artisans, commerçants et professions libérales à des conditions financières attractives. Attention toutefois, ces dispositions sont exceptionnelles et cesseront fin octobre 2009. Si vous avez des besoins de financement, n'hésitez pas à contacter rapidement votre conseiller habituel.

CHIFFRES
CLÉS

500 000

ENTREPRISES À REPRENDRE
dans les dix ans à venir
(pour cause de départ en retraite)

DANS CE NUMÉRO

Focus

Partenaire de cession et de reprise

La Caisse d'Épargne et vous

Nous soutenons les créateurs

Vos fiches info

- Nouveau tarif des cessions de fonds
- Nouvel indice pour les baux commerciaux

Vous l'avez fait ...



"J'ai été élue commerçante de l'année"

Au début des années 80, elle fait la *Une de Libération* pour avoir créé, avec une bande de copains, le premier club-concert : Les Hespérides, à Plouneour-Trez en Bretagne. En 1986, rebelote ! Elle propose à la ville de Brest de reprendre un petit pavillon, promis à la destruction, en plein cœur du conservatoire botanique. « Je voulais ouvrir une crêperie au sein même du jardin. Aujourd'hui, ce type d'initiative est à la mode, mais à l'époque, c'était plutôt pionnier », explique Brigitte Pronost, dirigeante de Blé Noir (deux crêperies, un service traiteur, une école de formation). Vingt ans plus tard, celle-ci n'a pas renié l'esprit des débuts... « Le respect des collaborateurs, de leur travail, de leur rythme, l'intéressement aux bénéfices... Tout cela est fondamental pour nous », explique-t-elle. Des salaires fixés à 30 % au-dessus du Smic pour l'ensemble des salariés en CDI, des horaires aménagés en fonction

« Les petites entreprises croient souvent que les politiques de ressources humaines sont faites pour les grandes. A tort, car elles ont très souvent les mêmes outils à leur disposition »

des besoins de chacun, des primes d'intéressement annuelles qui peuvent correspondre à plusieurs mois de salaire selon les salariés, des titres restaurant, chèques cadeaux... Blé Noir utilise tous les outils mis à sa disposition pour améliorer le bien-être au travail. Son prochain combat ? Maintenir les seniors dans leur poste, au même salaire mais avec moins de pénibilité. Une démarche globale d'une grande cohérence, qui lui a valu le trophée *Commerce Mag* du « Commerçant de l'année 2008 ».



CAISSE D'ÉPARGNE

Gestion de patrimoine L'avantage d'un grand groupe

Vous avez cédé votre entreprise ? Vous souhaitez tirer le meilleur parti de votre capital et atteindre les objectifs que vous vous êtes fixés : bénéficier de revenus réguliers et sûrs pour votre retraite, réduire votre fiscalité, préparer votre transmission ?



Vous trouverez à la Caisse d'Épargne la meilleure réponse. Les chargés d'affaires gestion patrimoniale, aguerris à toutes les questions de fiscalité, vous donneront les conseils les plus avisés. Ils s'appuieront pour cela sur les expertises du groupe pour vous faire accéder aux placements les plus pertinents existant sur le marché. Avec, notamment, Isélection plate-forme désélection de programmes immobiliers, La Compagnie 1818 - Banquiers privés -, filiale spécialisée en gestion de fortune, ou encore Ecuireuil Vie pour l'assurance vie, vous bénéficierez d'une large gamme de solutions pour valoriser votre capital.

III Focus

Repreneurs ou cédants ont rarement le réflexe de s'ap...
C'est dommage, car l'anticipation est l'une des princip

Partenaire de co

Pour réussir une cession, un seul secret : s'y prendre plusieurs années en avance, en général au moins cinq ans avant la vente. « *Plus l'intervention se fait tôt, plus le cédant a des chances d'arriver au résultat qu'il souhaite* », explique Hubert Jullien de Pommerol, animateur gestion privée de la Caisse d'Épargne Auvergne-Limousin. En s'appuyant au plus tôt sur l'expertise de son conseiller, le chef d'entreprise peut passer en revue tout le champ des possibles, opter pour une vente ou une transmission, organiser à l'avance la cession sur le plan fiscal. En revanche, s'il ne consulte son conseiller qu'une fois la vente signée, les marges de manœuvre sont réduites... « *On améliore alors la situation, mais on ne l'optimise pas* », résume Hubert Jullien de Pommerol.

Mettre en place une "feuille de route".

Le commerçant-artisan gagne donc à réfléchir avec son banquier plusieurs années avant son arrêt d'activité. Ses interlocuteurs ? Son conseiller professionnel, mais aussi les conseillers en gestion de patrimoine, spécialistes des questions juridiques, fiscales et des placements. Ce binôme aide le futur cédant à préciser ses souhaits, lui donne la « feuille de route » de sa futur cession, les mesures fiscales à prendre et les changements de statuts éventuels à réaliser en amont. Il suit ensuite au fil des ans l'avancement du projet. Puis, au moment de la cession, il intervient à nouveau pour optimiser le fruit de la vente. Objectif : dresser une étude patrimoniale indiquant quels placements privilégier pour atteindre les objectifs fixés par le cédant, en termes de compléments de revenus, de transmission, etc.



Vincent Thuel (à gauche), Chargé d'affaires gestion patrimoniale, passent en revue

Optimiser les revenus du capital.

Un service auquel a recouru Jeanne G., 47 ans, après la vente de son entreprise. Son objectif ? S'arrêter de travailler, placer le fruit de cette cession pour en tirer des revenus défiscalisés réguliers, sans entamer son capital... « *Nous lui avons demandé de quelle somme elle souhaitait disposer par mois. A partir de ce chiffre, nous avons proposé un montage financier permettant de toucher un revenu net mensuel défiscalisé, sans entamer son capital et tout en organisant sa transmission* », explique Vincent Thuel, Chargé d'affaires gestion patrimoniale à Clermont-Ferrand. Ce dernier joue sur les

...puyer sur l'expertise de leur conseiller, en amont de leur projet.
...ales clefs de la réussite.

cession et de reprise



...moniale, de la Caisse d'Epargne Auvergne-Limousin, et Hubert Jullien de Pommerol (au centre), animateur,
... avec une chef d'entreprise les meilleures solutions d'après-cession.

différents seuils des placements défiscalisés pour optimiser les rendements : un compte titre Sicav monétaires, des contrats d'assurance vie, des contrats de capitalisation pour alléger l'ISF, etc.

Et les repreneurs ?

Partenaire des cédants, la Caisse d'Epargne l'est également des repreneurs. Là encore, ces derniers ont intérêt à contacter le conseiller de la Caisse d'Epargne en amont du projet. « Certains ne viennent nous voir que lorsqu'ils ont signé le compromis. Il est toujours préférable qu'ils nous consultent au tout début : nous les

guidons dans leurs démarches, les dirigeons vers les interlocuteurs utiles, comme les chambres de commerce ou des métiers, nous donnons notre éclairage sur l'affaire à reprendre », témoigne Hubert Trouillard, chargé de clientèle professionnels à la Caisse d'Epargne Loire-Centre. Et de poursuivre... « Au-delà du financement, nous l'aidons à fiabiliser son opération. Nous avons accès à tout un ensemble d'informations précieuses, de fichiers et de ratios, qui permettent d'évaluer une affaire, de voir par exemple si elle est fixée au bon prix et si elle n'est pas surestimée ». Un gage de réussite future pour le repreneur...

III La Caisse d'Epargne et vous

Nous soutenons les créateurs



Plaquette à votre disposition dans les agences Caisse d'Epargne

Vous voulez ouvrir un deuxième magasin, l'un de vos proches veut se lancer ou encore, vous pensez à transmettre votre entreprise à l'un de vos salariés et vous souhaitez lui donner toutes ses chances ? Cette offre vous intéresse : la Caisse d'Epargne, désireuse de soutenir tous les créateurs d'activité, a mis au point « Ecuireuil Installation Pro ».

Cette offre complète donne aux créateurs et repreneurs de nombreuses clefs pour réussir. Tout d'abord un volet financement qui va de 4 000 à 50 000 euros pour une création et sans plafond pour une reprise. Le financement est accordé sans garanties personnelles. Les frais de dossier sont réduits de moitié. Par ailleurs, la Caisse d'Epargne joue son rôle de conseil en vous orientant vers ses partenaires, comme le réseau France Initiative par exemple, ce qui vous permet d'accroître les chances de pérennité de votre projet. De même, la Caisse d'Epargne facilite le démarrage avec la mise en place d'un découvert de 2 000 euros pour tout créateur, la gratuité durant six mois du forfait bancaire (conventions de compte Labelis, Libre Convergence ou Franchise & Vous) et durant un an de la carte Visa Business.



CAISSE D'EPARGNE

III Mieux gérer votre argent



Depuis 2000, vous avez la possibilité de souscrire des parts sociales de la Caisse d'Épargne. Aujourd'hui, près de 3,6 millions de clients sont sociétaires, bénéficiant d'avantages fiscaux et d'un placement sûr.

Devenez sociétaire, pour investir et vous investir

Banque coopérative, la Caisse d'Épargne vous propose de partager ses valeurs et de participer à son développement en achetant des parts sociales, c'est-à-dire des titres de sociétés coopératives sans activité commerciale ou bancaire appelées Sociétés Locales d'Épargne (SLE), elles-mêmes propriétaires des parts des Caisses d'Épargne.

Sociétaire de votre Société Locale d'Épargne, vous participez ainsi aux assemblées générales annuelles selon un principe égalitaire « 1 personne = 1 voix », vous devenez également un client privilégié disposant d'informations en avant-première et d'un site Internet réservé (1).

Les parts sociales peuvent être détenues en direct, placées sur un PEA, ou un compte-titre ordinaire. Elles ont une valeur nominale fixe de

20 euros, préservée des fluctuations du marché. De plus, vous ne payez que 16 euros la première part. Elles donnent également droit à un intérêt annuel (de 3,75 % à 4 % brut en 2008 selon les Caisses d'Épargne) imposé comme des dividendes d'actions, au barème progressif de l'impôt sur le revenu. Les sociétaires profitent d'un abattement de 40 % sur les intérêts perçus, auquel s'ajoute un abattement général, plafonné à 1 525 euros pour un célibataire et 3 050 euros pour un couple soumis à une imposition commune. Enfin, les sociétaires fiscalement domiciliés en France bénéficient d'un crédit d'impôt de 50 % calculé sur le montant des revenus distribués (plafonné globalement et annuellement à 115 euros pour un célibataire et 230 euros pour un couple).

(1) Pour aller plus loin : cliquez sur www.societaires.com

III A savoir

Artisans, facilitez-vous les cautions de marché

En tant qu'artisan du bâtiment, vous avez la possibilité de fournir à votre maître d'ouvrage une caution à la place d'une retenue de garantie. Une solution qui améliore votre trésorerie. Grâce à CEGI, filiale de Natixis, vous pouvez réaliser ces cautions de marché en toute simplicité.

Pour demander une ligne globale de cautions, il vous suffit de vous connecter sur le site www.caution-artisan-du-batiment.com, et de fournir les informations relatives à votre entreprise. Sous 48 heures, vous recevrez votre code d'accès confidentiel. Et au fur et à mesure de vos besoins, vous obtiendrez votre caution le jour même, en quelques clics.



Papier issu de forêts gérées durablement et imprimé chez un imprimeur au label Imprim'vert.

Commerce-Artisanat Parlons-en Lettre éditée par la Caisse Nationale des Caisses d'Épargne et de Prévoyance (CNCEP) - Société Anonyme à directeur et conseil de surveillance au capital de 8.106.599.163,25 €. Siège social : 5, rue Masseran 75007 Paris. RCS Paris N° 383 680 220. Tél. : 01 58 40 41 86. Directeur de la publication : Régine Papazian. Comité de rédaction : Gil Brodin, Pascal Desrayaud, Christophe Duquesnoy, Thierry Gangand, Pascal Grillet, Eric Groslier, Stéphane Messerschmitt, Annick Poisson, Nathalie Prévost-Reboul, Sophie Robion. Rédaction et réalisation : Iridium, 53 rue de Paris, 92100 Boulogne. Rédactrice : Valérie Lachenaud. Réalisation graphique : GV&A. Photos : Jean Chiscano (couverture et pages 2-3), D.R. Impression pour Les Éditions de l'Épargne : TYPOFORM, 4 rue du Vaulorin, 91320 Wissous. N° ISSN 1638-1238. Dépôt légal : janvier 2009.

Agenda

SALON DES VINS DE LOIRE

Du 2 février au 4 février, Angers, Parc des Expositions (rassemblement de tous les acteurs et de toute la production de la Loire, la troisième région viticole de France. 68 Appellations d'Origine Contrôlée à découvrir). Organisateur : Angers Expo Congrès. www.salondesvinsdeloire.com

COMMUNIQUEZ TEXTILE !

Du 4 février au 6 février, Lyon, Eurexpo, centre de convention et d'exposition de Lyon (le premier salon entièrement dédié au textile professionnel et à ses techniques de marquage, sérigraphie, broderie, transfert numérique). Organisateur : 656 EXPO. www.communiqueztextile.com

SALON DES ENTREPRENEURS

Du 4 février au 5 février, Paris, Palais des Congrès Porte Maillot (rendez-vous national de la création d'entreprise et du développement des PE/TPE, le Salon des entrepreneurs rassemble plus de 60 000 visiteurs, 400 partenaires et exposants). Organisateur : SID Développement. www.salondesentrepreneurs.com

MÉDECINE DOUCE & THALASSO

Du 5 février au 9 février, Paris, Paris Expo, Porte de Versailles. Organisateur : SPAS Organisation. www.spas-expo.com

VIVRE SA MAISON

Du 30 avril au 4 mai, Clermont-Ferrand, Grande Halle d'Auvergne (Salon de la décoration et de l'équipement de la maison). Organisateur : EGEXPO. www.salon-vivresamaison.com

PROJET HABITAT

Du 6 mars au 8 mars, Bordeaux, Hangar 14 (pour construire, rénover, aménager ou améliorer l'habitat individuel traditionnel ou en bois, découvrir les énergies renouvelables et la maison passive). Organisateur : Editions Projet Habitat habitat-aquitaine.ospot.fr

Tous les rendez-vous
Sur www.salons-online.com



CAISSE D'ÉPARGNE

(SUITE)

Le nouveau tarif des cessions de fonds



Le cas de la donation d'entreprise aux salariés

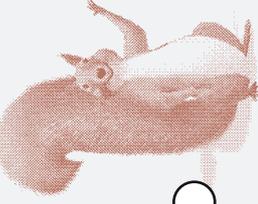
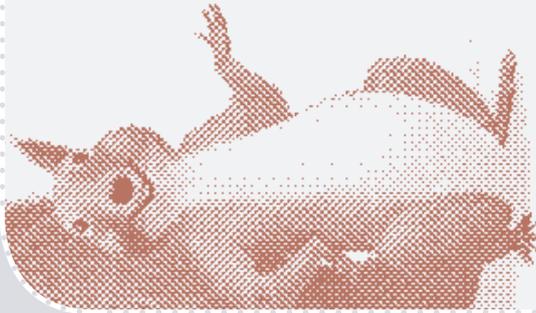
Le dispositif concernant les donations en pleine propriété des fonds de commerce (ou assimilés) d'une valeur inférieure à 300 000 € aux salariés de l'entreprise est modifié.

Auparavant, les transmissions de fonds de commerce aux salariés d'une valeur inférieure à 300 000 € bénéficiaient d'une exonération totale des droits de mutation. En revanche, lorsque la valeur du fonds excédait ce plafond, la transmission était intégralement imposable.

Désormais, quelle que soit la valeur du fonds transmis, les donations de fonds de commerce aux salariés sont soumises aux droits d'enregistrement, minorés d'un abattement de 300 000 €.

Les règles sont désormais les suivantes :

- > si la valeur du fonds transmis est inférieure à 300 000 €, la donation est exonérée de droits d'enregistrement ;
- > au-delà de 300 000 €, le barème des droits de donation s'applique dans les conditions de droit commun sur un montant égal à la différence entre la valeur du fonds et 300 000 €.



Un nouvel indice pour les loyers des baux commerciaux : l'indice des loyers commerciaux (ILC)

Autre innovation de la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008 (LME), la création d'un nouvel indice pour les loyers des baux commerciaux. Avantage de ce dernier ? Il devrait subir moins de variations que l'indice du coût de la Construction (ICC), qui sert actuellement de référence pour l'évolution des baux. Pour illustration, entre 2000 et 2006, l'indice du coût de la construction a augmenté de 32 %. Dans le même temps, le chiffre d'affaires moyen réalisé par les commerçants n'avait progressé que de 18 %...

Ce nouvel indice, instauré suite à la concertation entre plusieurs fédérations de propriétaires et de locataires, pourra désormais être choisi pour certaines activités commerciales, afin de réviser le loyer du bail.

Comment se calcule l'ILC ?

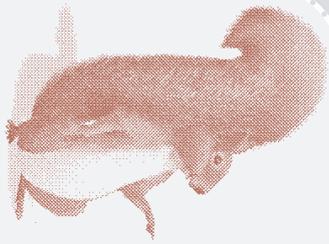
L'ILC est composé pour 50 % de la moyenne de l'indice des prix à la consommation, pour 25 % de la moyenne de l'indice du coût de la construction et pour 25 % de la moyenne de l'indice du chiffre d'affaires du commerce de détail en valeur.



CAISSE D'ÉPARGNE



CAISSE D'ÉPARGNE

**(SUITE)**

Un nouvel indice pour les loyers des baux commerciaux :

L'indice des loyers commerciaux (ILC)

**Qui est concerné ?**

L'application de l'ILC sera possible pour les activités commerciales même lorsque ces dernières sont exercées par des artisans (décret du 4 novembre 2008).

Sont exclues les activités commerciales exercées dans des locaux à usage exclusif de bureaux et les activités industrielles exercées par des entreprises de manufacture, de commission, de transport par terre ou par eau.

Dans ce cas, les bailleurs et preneurs pourront choisir d'utiliser l'ILC en lieu et place de l'ICG, aussi bien pour les nouveaux baux que pour la révision triennale des loyers des baux en cours et pour le plafonnement du loyer lors du renouvellement du bail. Concrètement, ils devront prévoir une clause ou un avenant au contrat le prévoyant. À défaut, pour les anciens baux, c'est l'ICG initialement prévu qui s'appliquera.

Comment sera-t-on au courant de la valeur de l'ILC ?

L'indice des loyers commerciaux sera publié trimestriellement par l'Insee.

Pour en savoir plus sur l'ILC : www.insee.fr



Le nouveau tarif des cessions de fonds

L'Article 64 de la loi n°2008-776 du 4 août 2008 aménage le barème de taxation des fonds de commerce. Pour maintenir un régime comparable à celui des cessions de parts ou actions de sociétés, elle ramène de 5 % à 3 % le taux global d'imposition pour la fraction de valeur taxable comprise entre 23 000 euros et 200 000 euros. La fraction de la valeur du fonds jusqu'à 23 000 euros reste non imposable et celle qui excède 200 000 euros est taxée au taux de 5 %.

FRACTION DU PRIX	IMPOSITION TOTALE (droit budgétaire, taxe départementale, taxe communale)
> n'excédant pas 23 000 €	0 %
> comprise entre 23 000 € et 200 000 €	3 %
> supérieure à 200 000 €	5 %

Les cessions d'entreprise aux salariés ou aux proches

Les salariés ou les membres de la famille des cédants (époux, parents, ascendants et descendants) bénéficient désormais d'un abattement de 300 000 € sur sa valeur taxable aux droits de mutation en cas de cession en pleine propriété d'une entreprise.

Cette mesure concerne aussi bien les cessions d'entreprises individuelles que les cessions de parts de sociétés relevant de l'impôt sur le revenu ou de l'impôt sur les sociétés. Pour en bénéficier, néanmoins, de nombreuses conditions sont toutefois requises (objet de l'entreprise, qualité du repreneur, poursuite de l'activité pendant 5 ans...). ■ ■ ■



CAISSE D'ÉPARGNE



CAISSE D'ÉPARGNE