

LA QUESTION DE DROIT SOCIAL

PEUT-ON CONCILIER RUPTURES AMIABLES ET LICENCIEMENT COLLECTIF ?

PAR MARIE HAUTEFORT,
JURISTE
AUX ÉDITIONS LAMY

Lorsque, au printemps 2008, les partenaires sociaux d'abord, le législateur ensuite, ont instauré la troisième voie pour quitter l'entreprise, à savoir la rupture conventionnelle homologuée, le danger de dérive n'a échappé à personne et l'administration a fait savoir aux inspecteurs du travail (Circ. 27 mars 2009 ; Instr. 23 mars 2010), qu'ils devaient se montrer très suspicieux quand ils recevaient un nombre trop important de demandes d'homologation en provenance de la même entreprise, sur une période assez courte. Néanmoins, il est possible de tromper la vigilance des inspecteurs du travail, particulièrement lorsque l'entreprise est morcelée en plusieurs entités juridiques. Mais ceux qui ont

réussi à passer le barrage administratif ne doivent pas se réjouir trop vite ! Il reste encore les tribunaux et la Cour de cassation vident d'avoir, le 9 mars 2011, l'occasion de faire le point sur la concomitance entre des ruptures conventionnelles et une procédure de licenciement collectif. Plusieurs sociétés ont formé une unité économique et sociale (UES), dotée d'un comité central. Au départ, a lieu dans l'une d'elles un licenciement de 9 personnes tandis que, dans les autres, surviennent des ruptures conventionnelles massives, l'employeur, de son propre aveu, « souhaitant utiliser les ruptures conventionnelles plutôt que le plan de sauvegarde de l'emploi ». Ces départs se révèlent insuffisants, de nouvelles procédures de 9 licenciements sont déclen-

chées dans deux autres sociétés de l'UES. Bon prince, l'employeur « accepte de se soumettre volontairement » à l'élaboration d'un plan de sauvegarde de l'emploi (PSE). Le comité central se rebiffe et, appuyé par deux syndicats, saisit le TGI afin d'obtenir l'annulation de la procédure de consultation, le PSE et les ruptures conventionnelles. La Cour de cassation estime que ni le CE ni les syndicats n'ont qualité pour réclamer l'annulation des ruptures conventionnelles, seuls les salariés peuvent le faire. En revanche, elle leur donne gain de cause quant à l'annulation de la procédure de consultation et du PSE : les ruptures conventionnelles devaient être prises en compte pour déterminer la procédure.

LA QUESTION DE FISCALITÉ

ET SI C'ÉTAIT LE MEILLEUR MOMENT POUR TRANSMETTRE SON ENTREPRISE ?

PAR MICHEL GIRAY,
NOTAIRE À PARIS,
MEMBRE DU CERCLE
DES FISCALISTES

Les nuages s'amoncellent et l'orage gronde sur la fiscalité du patrimoine. Une augmentation de la pression fiscale paraît inéluctable. Dans ce ciel sombre, un rayon de soleil est paradoxalement apparu avec le décret n° 2011-137 du 1^{er} février 2011. Ce texte fixe au niveau incroyablement bas, de 0,38 % l'an, le taux d'intérêt légal pour 2011. Il s'agit là d'une aubaine remarquable pour optimiser fiscalement les successions et les donations. Ce taux d'intérêt légal arrondi à la décimale inférieure (0,30 % pour 2011) s'applique en effet aux droits de mutation. Mais le paiement, à la demande du redevable, peut être différé ou étalé dans le temps, sur des durées parfois très longues. Ainsi, les droits de succession

peuvent toujours être fractionnés par paiements tous les semestres, et cela, parfois pendant dix ans. En 2011, ces échéances ne porteront intérêt qu'à 0,30 % l'an, et ce, jusqu'au terme de ce crédit. S'agissant des transmissions ou des donations d'entreprise, le paiement des droits exigibles bénéficie lui aussi d'un régime favorable. D'abord, il y a la réduction de 75 % de l'assiette taxable grâce à la loi Dutreil. Ensuite, il y a le fait que les droits doivent être financés à l'aide des seuls dividendes tirés de l'entreprise elle-même. Enfin, sous certaines conditions, les droits de mutation à payer ne donnent lieu, pendant cinq ans, qu'au versement d'un intérêt encore plus réduit (les 2/3 du taux légal), puis d'un fractionnement sur dix ans par paiements

semestriels portant intérêt au même taux. Pendant quinze ans, pour les donations ou successions d'entreprise effectuées en 2011, les droits dus ne porteront donc intérêt qu'à 0,10 % l'an. Il serait dommage de ne pas utiliser une telle aubaine : l'Etat prête à long terme en se rémunérant par un taux court (taux de rendement des bons du Trésor à taux fixe à treize semaines). Si l'on se souvient que ce taux s'élevait encore à 3,79 % l'an en 2009 et que Jean-Claude Trichet, président de la Banque centrale européenne, a laissé entrevoir une augmentation sensible des taux courts dans un proche avenir, on perçoit bien le profit à tirer d'utiliser pleinement cette possibilité de crédit à taux presque zéro au cours de l'année 2011.

LE CAS Un carnet de commandes, c'est bien ; des factures réglées, c'est mieux.

Comment rapatrier les impayés

Les entreprises ont toutes un point commun ces temps-ci : elles courent après les liquidités. Soit parce qu'elles ont accusé une forte baisse de leurs activités depuis 2007, ou, au contraire, parce que c'est l'heure de la reprise... Mais, avant de recourir à l'emprunt, elles feraient bien de vérifier qu'elles ne disposent pas de ressources financières inexploitées : du côté des factures impayées en particulier.

En effet, à quoi bon produire et livrer, si c'est pour ne pas être payé ? Cela paraît une évidence. Pourtant, pendant des années, des créances ont été négligées. Il est vrai que, parallèlement, l'argent rentrait. Mais quand, en septembre 2008, le compteur du chiffre d'affaires s'est brusquement arrêté, chaque centime d'euro s'est mis à compter. Il ne servait à rien de stresser davantage les commerciaux pour qu'ils atteignent des objectifs irréalisables. Mieux valait commencer par encaisser les chèques en souffrance.

Depuis, la leçon a porté. Les sociétés remettent le paiement des factures au centre de leur dispositif. Denis Le Bossé est PDG de la société ARC, cabinet spécialisé dans le recouvrement de créances commerciales. Il constate la même conversion des esprits dans des sociétés de toute taille : du géant de l'énergie au papeterie du coin, en passant par l'entreprise de taille intermédiaire. Mais, selon lui, il faut dépasser le stade des bonnes résolutions. Il énumère ses conseils pour parvenir à la situation idéale où le client est si satisfait qu'il est content de régler sa facture.



1 D'ABORD, SE FAIRE PAYER

Longtemps, il a été plus glorieux d'être affecté à la conquête de marchés qu'à la vérification des comptes. Pourtant, quel collaborateur garantit le mieux la pérennité de l'entreprise : celui qui fait miroiter des taux de croissance à deux chiffres, ou celui qui alimente les caisses en recettes ? Pour convaincre les sceptiques de réhabiliter le poste client, Denis Le Bossé use d'une formule mathématique imparable : « Quand une entreprise réalise une marge moyenne de 0,5 %, si elle veut effacer un impayé de 10.000 euros, elle doit trouver 200.000 euros de chiffre d'affaires supplémentaire. » Il est clair qu'elle aura plus vite fait de rappeler une relation déjà connue à ses obligations, plutôt que de trouver d'hypothétiques nouveaux clients.

« Certaines entreprises ne sont jamais prises en défaut de ce point de vue-là », note Denis Le Bossé. Elles ont en commun d'être des PME familiales. « Leurs dirigeants connaissent la valeur de chaque euro gagné ou perdu. Chez elles, par exemple,

pas de danger de trouver des factures expédiées à un mauvais destinataire.

Ces dysfonctionnements sont fréquents au contraire chez les jeunes entreprises. Elles sont grisées par l'envoie de leurs secteurs en croissance. Toutes acceptent de gagner des parts de marché, elles ne se préoccupent pas assez de vérifier que l'argent rentre. « En fait », note Kérine Tran, juriste au cabinet ARC, elles confondent chiffre d'affaires livré avec chiffre d'affaires payé. » Faute d'être approvisionnées assez régulièrement, elles doivent alors user de moyens alternatifs de financement.

2 LE DÉLICIEUX POISON DE L'AFFACTURAGE

Elles se retournent donc vers leurs banques pour obtenir des facilités de caisse. Le moyen plébiscité depuis plusieurs années est l'affacturage. Il se traduit par la prise en charge du recouvrement des créances par un établissement de crédit spécialisé. En théorie, l'affactureur gère pour le compte de son client l'enregistrement des factures, la

relance des débiteurs, les encaissements et le contentieux en cas de non-paiement. Mais, dans la pratique, toutes ces prestations se paient. Pour un montant de factures impayées, de 300.000 euros, il en coûte en moyenne 10.000 euros. Soit 3 % de la commande. Mais si la marge est de 5 %, c'est peu de dire qu'elle est grignotée.

Le recours excessif à l'affacture fait penser aux ménages surendettés qui croient soulager leur tourment par un crédit revolving, ce qui aggrave encore plus leur situation. En outre, cette attitude crée chez les entrepreneurs une mauvaise incitation à sous-traiter leur poste client. Alors qu'il faudrait au contraire lui rendre toute son importance.

3 LA PRÉVENTION PLUTÔT QUE LA GUÉRISON

Quand les sociétés en sont convaincues, l'essence de l'action se situe en amont, dans le registre de la prévention, et non dans celui de la guérison. La bonne attitude consiste à noter les bons payeurs, les moins bons et les cartemmen mauvais. Les premiers sont ceux qui n'attendent

pas la date d'échéance. Les autres sont soit étourdis ou mauvais payeurs. Mais il se peut aussi qu'ils soient en difficulté financière. L'entreprise créancière doit connaître ces informations en temps réel. Il ne faut pas qu'elle attende le dépassement de la date d'échéance pour commencer à se protéger. Cependant, ces méthodes de travail ne s'improvisent pas. Il n'est pas toujours possible de choisir ses clients. Mais retenir ses bons clients, c'est un choix qui appartient à chacun. Et cette technique-là s'apprend.

FRANÇOIS LE BRUN

À RETENIR

– Sur des marchés souvent mûrs, il est plus aisé de trouver un nouveau client que de se faire payer par un créancier déjà connu.

– La bonne gestion du poste client est préventive. Elle est bien moins coûteuse que la procédure contentieuse ou le recours abusif à l'affacturage.

CLUB DES JURISTES

Faut-il réformer l'imposition des Français de l'étranger ?

Il est des lois « symboliques » agissant comme des bulldozers pour écraser des mouches. La prochaine loi, dans ce registre, pourrait bien être la réforme de l'imposition des Français de l'étranger. Il est en effet question, de façon récurrente dans le débat sur la fiscalité du patrimoine, d'imposer le revenu des personnes physiques en prenant pour critère, non plus (ou plus seulement) la résidence, mais également la nationalité. Une fausse-bonne idée ?

On ne voit pas, tout d'abord, l'objectif poursuivi par une telle réforme. S'il s'agit d'imposer les Français qui ne résident pas en France mais reçoivent des revenus de source française (salaires, pensions de retraite, plus-values, etc.), la réforme est inutile : la loi française prévoit déjà l'imposition de ces personnes et ne s'efface que lorsqu'une convention fiscale en dispose autrement. S'il s'agit d'imposer les Français qui ne disposent pas de revenus de source française au seul motif qu'ils ont la nationalité française, la réforme ne repose sur aucune justification sérieuse.

Veut-on par là remédier à un déséquilibre financier entre leur contribution aux dépenses publiques et les prestations dont ils bénéficient ? Cela reste à démontrer et, en tout état de cause, justifié au mieux qu'un « ticket » soit acquitté par les intéressés pour accéder aux prestations en cause. La soumission pure et simple à l'impôt sur le revenu revient à leur demander une contribution disproportionnée.

Partage des plus-values

Veut-on asseoir un nouveau fondement symbolique à l'impôt et montrer que la nationalité impose certains sacrifices ? Ce serait se tromper de cible : la contribution fiscale repose davantage sur le constat d'une communauté d'intérêts vécus par une collectivité économique que sur l'appartenance abstraite à une nation.

Veut-on stigmatiser les Français qui choisissent de s'expatrier ? C'est, il est encore, se tromper d'outil. De deux choses l'une : soit ils le font pour des raisons économiques et/ou familiales légitimes, et il n'existe aucune raison de leur en vouloir ; soit ils le font uniquement pour des raisons fiscales et il est préférable de définir des règles anti-abus appropriées. A cet

égard, la réflexion entamée par Bercy pour revitaliser le principe de l'imposition des plus-values réalisées par les émigrants fiscaux est pertinente. On pourrait ainsi imaginer que ces plus-values fassent l'objet d'un partage d'imposition entre l'Etat de départ et l'Etat d'arrivée dans des conditions respectant le principe de la liberté d'établissement au sein de l'Union européenne.

La réforme envisagée se heurterait en outre à de nombreux obstacles pratiques. A supposer même que le législateur français

Imagine-t-on ce qu'implique la renégociation de près d'une centaine de conventions fiscales pour une poignée d'expatriés ?

décide demain d'imposer les revenus des Français de l'étranger, la règle serait contraire à toutes les conventions fiscales signées par la France, lesquelles prévoient que le droit d'imposer les revenus d'une personne appartient à l'Etat où celle-ci réside effectivement. Les recettes fiscales procurées par la réforme seraient donc négligeables.

Imagine-t-on, par ailleurs, ce qu'implique la renégociation de près d'une centaine de conventions fiscales pour une poignée d'expatriés ? Ignore-t-on que la loi française ne peut l'emporter sur les conventions internationales ? La France n'est pas comparable aux Etats-Unis que l'on donne souvent en exemple sur ce sujet. Elle n'accepte pas que la loi interne l'emporte sur un traité conclu antérieurement.

Une démarche véritablement constructive consiste donc, non pas à stigmatiser l'ensemble des Français de l'étranger, mais à frapper l'évasion fiscale lorsqu'il y a effectivement lieu de le faire.

DANIEL GUTMANN,
EST PROFESSEUR À L'ÉCOLE
DE DROIT DE LA SORBONNE
(UNIVERSITÉ PARIS-IV), EXPERT
AU CLUB DES JURISTES.

PLUS SUR LE WEB

Retrouvez tous les articles de la rubrique sur : lesechos.fr/droit-finance