

A S S E M B L É E N A T I O N A L E

1 7 ^e L É G I S L A T U R E

Compte rendu

Commission d'enquête relative à l'imposition des plus hauts patrimoines et des revenus les plus élevés et à leur contribution au financement des services publics

- Audition de l'Institut des avocats-conseils fiscaux..... 2
- Présences en réunion..... 19

Mardi

28 avril 2026

Séance de 18 heures 30

Compte rendu n° 016

SESSION ORDINAIRE DE 2025-2026

**Présidence de
M. Jean-Paul Mattei,
Président de la commission**



La séance est ouverte à dix-huit heures quarante.

La commission auditionne M^e Stéphanie Auferil, M^e Jean-François Desbuquois, M^e Philippe Gosset et M^e Jean-Yves Mercier pour l'Institut des avocats-conseils fiscaux.

M. le président Jean-Paul Mattei. Mes chers collègues, bienvenue à ceux qui nous ont rejoints. Nous allons entendre plusieurs membres de l'Institut des avocats-conseils fiscaux (IACF) : M^e Stéphanie Auferil, M^e Jean-François Desbuquois, M^e Philippe Gosset et M^e Jean-Yves Mercier. L'institut que vous représentez est une association d'avocats fiscalistes dont les principales missions sont de faire connaître cette profession, de proposer des formations à vos adhérents et de participer à la réflexion sur la règle fiscale. Vous définissez la profession d'avocat fiscaliste comme celle d'un professionnel indépendant, conseillant ses clients en fonction de leurs intérêts, mais dans le strict respect de la loi. Vos adhérents acceptent ainsi de se plier à un code de déontologie interdisant toute démarche reposant sur des schémas d'évasion fiscale et imposant la régularisation de tout manquement ou omission portant sur des obligations fiscales.

Votre expérience de praticiens peut être éclairante pour notre commission d'enquête, qui s'intéresse à l'imposition des plus hauts revenus et des plus hauts patrimoines, lesquels disposent des moyens de piloter leur richesse pour atténuer leur imposition. Vous pourrez, si vous le souhaitez, faire un propos liminaire de cinq minutes chacun, puis le rapporteur, M. Charles de Courson, et les membres de la commission vous poseront leurs questions.

Je précise à l'attention de mes collègues que nous aborderons trois grandes thématiques : le rôle des avocats fiscalistes, les dispositifs fiscaux auxquels recourent le plus fréquemment les ménages les plus aisés et les réformes relatives à cette fiscalité. Après chaque thématique, vous pourrez poser vos questions pour rythmer nos travaux. Je précise également que nous sommes dans une matière excessivement technique. Compte tenu du temps imparti, environ une heure et demie, nous aurons besoin de compléments écrits à nos questions. Nous sommes tenus par des délais relativement courts, de dix à quinze jours, pour remettre notre rapport.

Je rappelle enfin que l'article 6 de l'ordonnance du 17 novembre 1958 relative au fonctionnement des assemblées parlementaires impose aux personnes auditionnées par une commission d'enquête de prêter serment de dire la vérité, toute la vérité et rien que la vérité. Je vais donc vous inviter chacun à lever la main droite et à dire : « Je le jure ».

(Mme Stéphanie Auferil et MM. Jean-François Desbuquois, Philippe Gosset et Jean-Yves Mercier prêtent successivement serment.)

Mme Stéphanie Auferil, IACF. Nous avons prévu que je fasse une seule introduction générale sur l'IACF, que vous avez déjà très bien présentée, avant de passer aux différents blocs thématiques.

Monsieur le président, monsieur le rapporteur, mesdames et messieurs les députés, nous vous remercions de nous avoir conviés à cette audition et de nous donner l'occasion de contribuer à vos travaux. Nous nous exprimons ici en tant que représentants de l'IACF, dont Philippe Gosset et moi-même sommes coprésidents, et en tant que membres de la commission patrimoine de notre institut.

L'IACF est une association professionnelle ancienne, datant de 1928, qui regroupe aujourd'hui environ 2 000 membres, principalement des avocats fiscalistes répartis sur tout le territoire, mais aussi des membres correspondants qui sont des fiscalistes, des universitaires, des notaires ou des fiscalistes en entreprise. Il est important de noter que l'IACF n'est ni un ordre professionnel, ni un syndicat, ni une représentation politique. C'est un lieu d'échange technique et de réflexion collective. Vous avez rappelé nos trois piliers : faire connaître le métier d'avocat fiscaliste, assurer la formation de nos membres et contribuer à la réflexion sur la norme fiscale avec des retours d'expérience du terrain, en amont comme en aval de son adoption. Ce travail est organisé autour de commissions techniques permanentes.

La commission qui vous intéresse ici est la commission fiscalité du patrimoine. Les travaux de l'IACF reposent sur l'engagement bénévole de ses membres et sur une forte exigence technique et déontologique. Je tiens à rappeler que les avocats fiscalistes sont avant tout des avocats, soumis à une déontologie stricte et à un secret professionnel absolu. Nous ne pourrions donc transmettre aucune information individuelle sur nos clients ni produire de données statistiques les concernant. En tant qu'IACF, nous n'avons pas une vision exhaustive des patrimoines de l'ensemble des clients de nos membres, dont les typologies sont très variées. Il s'agit souvent d'entrepreneurs, de cadres dirigeants, de professions libérales ou d'héritiers, avec des problématiques parfois transfrontalières. Nous pourrions surtout partager des tendances et les problématiques récurrentes que nous rencontrons dans nos pratiques individuelles.

Notre rôle n'est pas de porter une position politique, mais d'éclairer vos travaux avec un regard de praticien. Le rôle de l'avocat fiscaliste est souvent mal perçu. Nous ne sommes pas là pour créer des montages, mais pour expliquer la loi, sécuriser des décisions et aider nos clients à anticiper. La plupart de nos clients ne nous consultent pas pour optimiser, mais pour comprendre des règles de plus en plus complexes, mesurer les risques et éviter les erreurs dans un environnement fiscal perçu comme instable.

Cette discussion doit être replacée dans le contexte français, qui se caractérise par un niveau de fiscalité extrêmement élevé, notamment sur le patrimoine et les transmissions, ainsi que par une grande complexité et une forte instabilité de la norme fiscale. Cette situation nourrit une inquiétude chez nos clients, qui craignent des remises en cause a posteriori des structures mises en place et l'impossibilité d'anticiper des décisions patrimoniales qui s'inscrivent sur le très long terme. Leurs préoccupations principales sont un besoin de stabilité, de prévisibilité et de cohérence, notamment en comparaison internationale. Les interrogations sur la mobilité internationale existent et sont très souvent liées à cette incertitude, plus qu'à une volonté d'éviter l'impôt.

Pour conclure, nous souhaitons contribuer à vos travaux en vous rapportant ce que nous voyons sur le terrain, en signalant les zones de complexité et d'insécurité, ainsi que les effets parfois non anticipés de certains dispositifs. Nous avons préparé des réponses à votre questionnaire, que nous enrichirons de nos discussions et que nous vous communiquerons rapidement.

M. Charles de Courson, rapporteur. Ma première question porte sur les conditions d'adhésion ou de sortie de votre association. Vous avez parlé de déontologie : procédez-vous à des vérifications à l'entrée et disposez-vous d'une commission de discipline ayant déjà conduit à l'exclusion de certains confrères ?

Mme Stéphanie Aufénil. Les conditions d'adhésion reposent en effet sur une vérification. Les candidats doivent obtenir le parrainage de deux avocats membres de l'IACF. Les candidatures sont ensuite soumises au conseil d'administration, qui vérifie la compétence technique, laquelle repose beaucoup sur les parrainages. Quant à la sortie de certains membres, je sais que certains cessent d'être membres en partant à la retraite ou en devenant membres correspondants lorsqu'ils rejoignent une entreprise. Concernant d'éventuelles exclusions, je n'en ai pas connaissance et je préfère réserver ma réponse sur ce point.

M. Charles de Courson, rapporteur. Nous vous demanderons une réponse écrite sur ce point.

Passons aux questions de fond. Selon votre site internet, votre association participe à l'élaboration et à l'interprétation de la règle fiscale. Pourriez-vous préciser concrètement comment vous contribuez à l'élaboration de la norme fiscale ? Intervenez-vous principalement en amont, lors des travaux préparatoires, ou en aval, dans l'interprétation des textes ? Par ailleurs, votre site fait état de rencontres avec l'administration fiscale pendant la période budgétaire à l'automne 2025. Quels étaient les points à l'ordre du jour de ces réunions ?

M. Philippe Gosset, IACF. Il existe une longue tradition d'échanges entre l'administration fiscale, les parlementaires et les organisations professionnelles comme l'IACF.

En amont des travaux législatifs, nous sommes parfois consultés sur des projets de texte ou des propositions de loi, et nous pouvons travailler à la rédaction d'amendements sur des aspects techniques. Notre rôle n'est pas de prendre un parti politique, mais de rendre la loi plus intelligible et d'identifier d'éventuelles malfaçons. L'administration fiscale elle-même, comme l'a rappelé Laurent Martel (directeur de la Direction de la législation fiscale) lors d'une précédente audition, apprécie de confronter ses projets de texte aux représentants de la profession pour s'assurer de leur applicabilité. À titre individuel, nous pouvons participer à des groupes de travail ou à des auditions parlementaires. En 2023, par exemple, notre institut a été auditionné dans le cadre d'une mission d'information sur la fiscalité patrimoniale. Plus récemment, nous avons été auditionnés par la commission des finances du Sénat pour ses propres travaux sur le même sujet.

Une fois les lois votées, nous échangeons également avec l'administration fiscale sur ses projets d'instruction. Elle organise des consultations publiques pour mettre à jour sa doctrine, et notre institut y participe en rédigeant des notes et en remontant les incohérences que nous pouvons déceler dans les projets de texte.

M. le président Jean-Paul Mattei. Donc, vous intervenez à plusieurs étapes : lors de la phase préparatoire du projet de loi de finances (PLF), puis après son vote, lors de la préparation des instructions administratives, notamment via le Bulletin officiel des finances publiques (Bofip), lorsque l'administration met ses projets en consultation.

M. Philippe Gosset. Exactement. Il s'agit d'une consultation publique à laquelle nous participons en tant qu'institut représentatif des avocats fiscalistes. Nous soumettons nos analyses et observations à l'administration, qui est libre d'en tenir compte pour enrichir sa

doctrine. Par ailleurs, notre institut organise des conférences et des formations. L'administration fiscale y participe parfois, de même que des représentants des juridictions administratives ou des membres du Conseil d'État, pour échanger sur des jurisprudences récentes. Nous ouvrons d'ailleurs la diffusion de ces conférences aux membres de l'administration fiscale qui sont intéressés.

M. le président Jean-Paul Mattei. Puisque nous parlons de ces échanges, je souhaiterais vous poser une question sur les rescrits. Utilisez-vous beaucoup cette procédure ? Est-elle facile d'accès et quelles sont les difficultés que vous rencontrez ?

M. Philippe Gosset. Oui, c'est une pratique qui a tendance à s'accroître en raison de la complexité croissante de la norme et de la pénalisation des manquements. Nos clients souhaitent avancer en sécurité, or le droit n'est pas toujours lisible, notamment lorsque des questions sont en attente de solutions jurisprudentielles. Pour sécuriser des situations, et l'administration fiscale nous y incite, nous pouvons lui soumettre des dossiers individuels. Le processus est organisé : nous pouvons déposer une demande de rescrit auprès des centres des impôts ou, pour les dossiers à plus fort enjeu, directement auprès de l'administration centrale.

M. Charles de Courson, rapporteur. S'agissant du profil de vos clients, comment se caractérise votre clientèle en termes de niveau de revenu et de patrimoine ? S'agit-il plutôt de très hauts revenus et de très hauts patrimoines ? Quelle est la nature dominante des patrimoines détenus et des revenus perçus par les clients des adhérents de votre association ?

M. Philippe Gosset. Notre clientèle est très variée. On peut toutefois distinguer quatre grandes catégories. La première est celle des chefs d'entreprise et des entrepreneurs, qui ont besoin de conseil pour des questions complexes de valorisation, de transmission ou de restructuration. Leur patrimoine est majoritairement composé des titres de la société qu'ils ont créée ou reprise. La deuxième catégorie se constitue de cadres dirigeants et de professions libérales, avec un patrimoine généralement plus diversifié : immobilier, épargne financière et parfois des participations professionnelles. La troisième catégorie englobe une population d'héritiers ou de bénéficiaires de transmissions, qui ont besoin de conseil pour la gestion de leur patrimoine. Enfin, la quatrième catégorie concerne une clientèle internationale, composée de clients étrangers qui investissent en France ou de salariés cadres qui bénéficient de régimes fiscaux de faveur comme celui des impatriés.

M. Charles de Courson, rapporteur. Quelles sont les principales préoccupations de cette clientèle, qui est tout de même plutôt haut de gamme ? S'agit-il de problèmes de transmission, de mobilité internationale, d'optimisation fiscale ? Constatez-vous des évolutions dans les comportements ou les stratégies adoptées, que ce soit en matière de mobilité, d'arbitrages patrimoniaux ou de sensibilité aux risques fiscaux ?

M. Philippe Gosset. La préoccupation majeure qui traverse l'ensemble de notre clientèle est la transmission en général, et la transmission d'entreprise en particulier. Cela concerne tout le monde, dans un contexte de vieillissement de la population et avec des taux de droits de mutation à titre gratuit qui sont parmi les plus élevés au monde. La deuxième préoccupation forte est la sécurisation juridique des opérations. Nos clients souhaitent avant tout avancer en sécurité. Ils cherchent à comprendre une norme complexe et en constante évolution. Cette recherche de sécurité est souvent plus forte que la recherche d'une optimisation fiscale au sens propre du terme.

M. le président Jean-Paul Mattei. Votre but est tout de même d'appliquer les lois fiscales au mieux de l'intérêt de vos clients, ce qui implique une recherche d'optimisation qui n'est pas critiquable. Cette recherche porte-t-elle davantage sur la transmission ou sur les revenus ? Quels sont les secteurs où vos clients estiment payer trop d'impôts ?

M. Philippe Gosset. J'aimerais apporter une précision sur la notion d'optimisation, qui est parfois perçue de manière péjorative. Il faut différencier l'optimisation licite, qui est la recherche de la meilleure solution fiscale dans un cadre légal, de la fraude ou de l'abus de droit. Choisir la voie juridique la moins fiscalisée, lorsque plusieurs sont ouvertes, est totalement licite et légitime, comme le Conseil d'État l'a rappelé. L'optimisation couvre aussi le recours à des dispositifs incitatifs prévus par le législateur, comme le pacte Dutreil, le Pinel ou le Girardin. Il est naturel que nos clients cherchent à en bénéficier, et notre rôle est de nous assurer qu'ils en remplissent bien toutes les conditions. À l'inverse, nous ne conseillons pas nos clients dans des schémas frauduleux. Nos règles déontologiques nous imposent une probité absolue.

M. le président Jean-Paul Mattei. Nous allons aborder la séquence sur la fiscalité des ménages les plus aisés. Souhaitez-vous peut-être réagir sur ces questions d'optimisation ?

M. Christophe Mongardien (EPR). J'ai une question relative à votre rôle. Comment un avocat fiscaliste est-il rémunéré ? Est-ce à l'heure, en fonction du volume d'affaires, ou en fonction des gains obtenus ? Par ailleurs, existe-t-il d'autres organismes que le vôtre qui confèrent une certaine labellisation ? Le fait de faire partie de votre institut est-il un signe de confiance pour les clients, et pouvez-vous retirer cet agrément en cas de non-respect de vos règles déontologiques ?

M. Philippe Gosset. Notre rémunération est définie librement. La norme est la rémunération au temps passé, fixée en fonction de la complexité des situations et des enjeux. Pour les dossiers contentieux, nos règles déontologiques nous imposent un honoraire fixe minimal, qui peut être complété par un honoraire de résultat. Nous ne commercialisons pas de produits et n'agissons pas comme un conseiller en gestion de patrimoine qui percevrait des rétrocessions. Nous agissons en toute indépendance.

Il existe d'autres organisations représentatives des avocats, notamment d'affaires. L'IACF est la principale association représentative des avocats fiscalistes, et en être membre constitue en effet un gage de confiance pour nos clients.

Mme Éva Sas (EcoS). Je voudrais prolonger la question de mon collègue. Pour être plus précis, y a-t-il une part variable dans vos rémunérations de façon générale, et en fonction de quoi est-elle calculée ?

M. Philippe Gosset. Les pratiques sont très différentes. Notre mission de conseil est le plus souvent facturée au temps passé, parfois sous forme de forfait. Pour nos missions de défense lors de contrôles fiscaux et de contentieux, nous pouvons partager le risque avec nos clients. Nous acceptons de les défendre parce que nous croyons en leurs dossiers. Pour partager l'effort financier, nous pouvons accepter de ne pas être rémunérés selon notre taux horaire standard et de percevoir en contrepartie, si nous gagnons, un honoraire de résultat. Celui-ci est généralement calculé en pourcentage des dégrèvements obtenus dans le cadre de ces procédures.

M. Charles de Courson, rapporteur. Venons-en au cœur de notre audition. Quels sont les principaux leviers que votre clientèle utilise, que ce soit sur le patrimoine ou sur le

revenu ? Pourriez-vous nous parler du régime de la location meublée non professionnelle (LMNP), du pacte Dutreil, du dispositif d'apport-cession, ou encore des dispositifs de crédit d'impôt ?

M. Philippe Gosset. Les outils dépendent des situations. Pour les transmissions, on peut citer les abattements en ligne directe, les donations en démembrement, le pacte Dutreil pour les outils professionnels ou l'assurance-vie. Pour les revenus du capital, les entrepreneurs peuvent recourir aux opérations d'apport-cession. En matière immobilière, il y a le régime de la location meublée.

La location meublée, bien qu'étant une activité civile, est traitée sur le plan fiscal comme une activité commerciale, ce qui permet d'amortir le bien immobilier. Ces charges d'amortissement viennent en déduction des recettes locatives et peuvent conduire à des résultats fiscaux nuls ou limités, surtout au début de l'investissement. C'est un dispositif qui concerne plutôt les classes moyennes supérieures que les grandes fortunes. Ce régime a d'ailleurs été durci dans la dernière loi de finances, qui a supprimé un de ses principaux avantages fiscaux lié au calcul de la plus-value en cas de cession.

S'agissant de l'apport-cession, ce dispositif permet, à l'occasion de la cession d'une société, d'apporter les titres à une société holding qui réalise ensuite la vente. On bénéficie alors d'un report d'imposition sur la plus-value d'apport, sous condition de réinvestir une partie du produit de cession – désormais 70 % – dans l'économie. Nous considérons ce dispositif comme sain et bénéfique, car il offre un cadre légal clair et permet aux entrepreneurs de réinvestir dans des entreprises, notamment des start-up, qui ont des besoins de fonds propres.

Toutefois, la dernière réforme a durci une condition qui pose une difficulté pratique majeure : le maintien de l'investissement pendant cinq ans. Si un entrepreneur réinvestit dans une start-up qui fait faillite avant ce délai, il subit une double peine : il perd son investissement et, de surcroît, le report d'imposition est remis en cause, le rendant taxable sur une plus-value d'apport qui ne correspond à aucune plus-value économique.

M. Charles de Courson, rapporteur. Trouvez-vous cohérent que, dans ce dispositif fiscal, la taxation en suspension disparaisse en cas de succession ?

M. Philippe Gosset. En effet, des règles sont applicables en matière de transmission ou de donation. Si la vente de la société intervient dans les cinq ou dix ans, la plus-value d'apport est taxée. En matière de succession, le décès n'est pas considéré comme une cession. Des droits de succession sont dus, mais l'impôt de plus-value n'est pas exigible, car il n'y a pas de cession.

M. Charles de Courson, rapporteur. Le fait que cet impôt en suspension sur la plus-value disparaisse en cas de succession est-il un élément qui attire vos clients ?

M. Philippe Gosset. Non, je ne crois pas qu'ils y pensent. Les personnes qui réalisent ce type d'opération sont souvent des entrepreneurs encore en activité qui espèrent vivre longtemps. Leur planification successorale se concentre plutôt sur les transmissions anticipées de type donation, pour lesquelles le dispositif prévoit des conditions de conservation strictes pour maintenir le report d'imposition.

M. le président Jean-Paul Mattei. Je souhaite réagir à votre réflexion sur la modification apportée au dispositif de maintien de l'investissement. L'esprit initial du texte

visait un entrepreneur qui, après avoir cédé son entreprise, désirait poursuivre son activité dans le monde entrepreneurial. Il ne s'agissait pas pour lui de quitter l'entreprise pour réaliser un investissement purement patrimonial et, en quelque sorte, passif. Il s'inscrivait véritablement dans une logique de continuité. L'objectif premier était de poursuivre l'aventure entrepreneuriale. Si l'entrepreneur avait souhaité réaliser un simple placement, il aurait acquitté l'impôt sur sa plus-value et aurait ensuite investi ses fonds comme il l'entendait. Or, nous nous situons ici dans une logique différente, qui doit guider notre réflexion : celle de la poursuite de l'aventure entrepreneuriale. Il paraissait en effet anormal qu'il dût payer l'impôt sur la plus-value pour réinvestir. Une facilité lui avait donc été accordée à l'époque. Si l'on se réfère à l'esprit du texte, et il serait d'ailleurs intéressant de consulter les débats parlementaires d'alors, tel était bien l'objectif.

Aujourd'hui, nous observons une dérive : un entrepreneur peut placer un tiers de la valeur de sa société dans une holding et utiliser le reste à d'autres fins, par exemple pour une transmission. J'entends votre préoccupation concernant le risque qu'une entreprise soit liquidée. À mon sens, ce sont des effets de bord qui pourraient être corrigés. Cependant, l'esprit du dispositif demeure la poursuite d'une aventure entrepreneuriale, et non la réalisation d'un investissement personnel, lequel se ferait en dehors de ce cadre et après acquittement de l'impôt sur la plus-value.

M. Philippe Gosset. Vous avez raison, c'est en tout cas l'une des raisons qui expliquent ce dispositif. Il permet en effet aux chefs d'entreprise de se relancer dans une nouvelle aventure. Toutefois, si je peux me permettre, ce n'est pas sa seule raison d'être. Il vise également à inciter les chefs d'entreprise à réinvestir dans l'économie réelle. D'ailleurs, le dispositif a été étendu à des fonds dits de « emploi », qui ne sont pas constitués par les chefs d'entreprise eux-mêmes. Ces derniers investissent dans des fonds dont l'objet est précisément de cibler des entreprises éligibles, qui sont souvent des entreprises ayant des besoins en fonds propres. Si l'on supprimait ou dégradait ce régime, comme ce fut le cas dans le cadre de la dernière loi de finances, il deviendrait nécessairement moins incitatif, ce qui pourrait entraîner des effets de bord qu'il convient de bien mesurer.

M. Charles de Courson, rapporteur. Vous avez commencé à évoquer le dispositif Dutreil. Messieurs Desbuquois et Mercier, qui ne vous êtes pas encore exprimés, vous avez publié des tribunes très critiques à l'égard du récent rapport de la Cour des comptes consacré, à la demande du Parlement d'ailleurs, au pacte Dutreil, dans lesquelles vous appelez à ne pas réformer ce dispositif. Pourriez-vous nous exposer les raisons qui vous conduisent à cette conclusion ? Vous aviez d'ailleurs intitulé votre tribune : « Pacte Dutreil : fausse dépense fiscale, mais vrai enjeu de souveraineté nationale. Surtout ne rien toucher ! ».

M. Jean-François Desbuquois, IACF. Vous nous interrogez sur des publications personnelles. Nous répondrons donc à titre personnel, sans engager l'IACF. La première observation, qui dépasse même le cadre du rapport de la Cour des comptes, concerne un problème fondamental. Le pacte Dutreil a été créé en 2000 et a déjà subi dix-huit réformes législatives en vingt-six ans, soit une modification tous les dix-huit mois en moyenne. Dans le même temps, le législateur demande aux contribuables de s'engager sur une durée de huit ans en prenant des engagements de conservation de titres et de fonctions de direction qui portent sur l'activité de la société. Il faut bien comprendre qu'il y a là un décalage complet. Si vous demandez à quelqu'un de préparer sa succession, ce qui requiert plusieurs années, de réaliser l'opération, puis de conserver la société pendant encore huit ans, alors que vous modifiez le dispositif cinq ou six fois durant cette période, cela pose un problème.

M. le président Jean-Paul Mattei. Il faut nuancer, ce n'est que ces dernières années qu'une volonté de changement est apparue. Auparavant, les modifications ont toujours visé à améliorer le pacte Dutreil, et non à le restreindre.

M. Jean-François Desbuquois. Les modifications portent sur le taux de l'impôt ou sur les conditions, mais la méthodologie pose un problème. Nous faisons face à une instabilité permanente, et c'est là l'enjeu aujourd'hui. Il ne s'agit pas seulement d'une question de taux d'imposition, mais aussi de prévisibilité, ce qui est particulièrement important pour une opération de prévision de transmission. C'est, à mon avis, le point central. Il faut comprendre l'enjeu que représente le fait de rendre imprévisible un dispositif qui engage une personne pour huit ans, sans compter la phase de préparation. En réalité, une transmission d'entreprise avec un pacte Dutreil s'étend sur une dizaine d'années. Modifier le dispositif six ou sept fois en cours de route pose donc un problème pratique majeur et rend le dispositif peu attractif.

Concernant le rapport de la Cour des comptes à proprement parler, il présente, selon moi, différents biais critiquables. Le premier est que la Cour, après avoir constaté une augmentation du taux d'utilisation du dispositif – ce qui est une excellente nouvelle – la critique en raison de son coût budgétaire. Pourquoi s'en féliciter ? Parce que la transmission d'entreprises familiales en France est extrêmement rare : elle ne représente qu'environ 14 à 15 % des transmissions, contre 85 % de cessions à des tiers à titre onéreux. Or, on estime que la transmission familiale a une vertu en termes de stabilisation de la souveraineté nationale, du capital des sociétés et de maintien de l'emploi en France. Ce pourcentage est donc relativement faible, alors que dans les pays voisins, on atteint environ 55 % en Allemagne, 70 % en Italie et près de 90 % dans les pays scandinaves. Nous avons un retard considérable en matière de transmission familiale. Pour une fois qu'un signal positif apparaissait, avec une augmentation du nombre de transmissions sous pacte Dutreil en 2023-2024, on cherche à le corriger en arguant que cela coûte trop cher et qu'il faut le restreindre, ce qui relève d'une certaine schizophrénie.

Le deuxième point qui me paraît erroné dans le rapport est le calcul du coût budgétaire, estimé à environ 5 milliards d'euros pour 2024. Plusieurs observations s'imposent. D'abord, ces chiffres sont des évaluations, et non des données certaines, car l'administration ne semble pas disposer d'une base exhaustive des transmissions sous pacte Dutreil. Ce sont donc des reconstructions intellectuelles. Ensuite, ce chiffre n'a été atteint qu'en 2024, et la Cour des comptes elle-même explique que cela est dû essentiellement à une transmission exceptionnelle, ainsi qu'à un effet d'emballement du système face à la crainte d'un durcissement du dispositif, qui a incité les chefs d'entreprise à accélérer le mouvement. Enfin, les années précédentes, le montant était très différent : en 2020, par exemple, le coût avoisinait 1 milliard d'euros. Le coût est donc très variable d'une année sur l'autre, et les 5 milliards constituent une année tout à fait exceptionnelle, probablement la seule à ce niveau depuis la création du dispositif.

De plus, ce coût n'est pas un débours budgétaire, une vraie dépense, car cela supposerait que les chefs d'entreprise auraient pu transmettre leur entreprise au tarif de droit commun, ce qui est impossible. Une entreprise ne peut être transmise avec 45 % de droits de mutation, car c'est un actif non liquide. Si vous voulez transmettre une entreprise d'une certaine valeur, l'opération ne dégage pas de liquidités pour payer l'impôt. C'est la situation que nous avons connue entre 1983, avec le doublement du barème des droits de mutation, et 2000, qui a vu un assèchement total des transmissions familiales. La solution pour le chef d'entreprise était alors la vente, souvent à des groupes étrangers ou à des fonds d'investissement, ce qui entraînait une prédation du tissu industriel.

En 2000, le dispositif Dutreil a été créé. Sa montée en puissance a été compliquée par ces dix-huit réformes législatives. Aujourd'hui, on nous dit qu'il coûte 5 milliards, mais en réalité, s'il n'existait pas, il n'y aurait pas de transmissions à titre gratuit au tarif de droit commun. C'est tout simplement impossible. Il ne s'agit donc pas d'un débours budgétaire. D'ailleurs, le rapport de la Cour des comptes montre qu'en 2024, le pacte a rapporté 1,6 milliard d'euros au Trésor public en droits de donation. Ces droits constituent une anticipation : ils ont été acquittés volontairement par des personnes qui ont réalisé des transmissions de leur vivant, alors que sans cela, l'État aurait perçu des droits de succession peut-être vingt ou trente ans plus tard. Ces 1,6 milliard d'euros représentent près de 10 % des droits de mutation de l'année 2024. Faut-il préférer des droits de donation immédiats ou espérer des droits de succession trente ans plus tard ? C'est un élément à prendre en compte, que la Cour des comptes a constaté mais n'a pas mis en avant.

Enfin, en permettant aux entreprises de rester françaises, détenues par des actionnaires français et avec une trésorerie qui n'est pas obérée – car c'est l'entreprise qui, in fine, paie les droits de succession avec ses dividendes – cette transmission leur permet de conserver des réserves financières pour résister aux crises, comme nous en avons connues depuis 2020, et pour investir. Si elles investissent, elles créent de l'emploi, de la richesse et de nouveaux impôts, comme l'impôt sur les sociétés (IS) et la TVA. Le rapport de la Cour des comptes ne prend pas en considération tous ces éléments. En réalité, le pacte Dutreil est un investissement pour l'État. En permettant aux entreprises de rester françaises, actives et économiquement viables, l'État préserve une économie forte, sa souveraineté nationale et d'autres ressources fiscales pour les années suivantes. Le rapport de la Cour des comptes aborde ces aspects de manière trop légère.

Il faut comprendre que le pacte Dutreil est le droit commun de la transmission familiale d'entreprise. Sans lui, il n'y a pas de transmission familiale. La comparaison internationale est éclairante : les pays voisins ont tous des fiscalités beaucoup plus faibles en matière de droits de mutation à titre gratuit. Nous sommes trois fois et demie plus taxés en France sur les successions que la moyenne européenne. En Italie, le taux des droits de succession, c'est un abattement d'un million d'euros par héritier, puis un taux de 4 %, et ils ont en plus un régime de faveur pour les transmissions d'entreprises. Même avec le pacte Dutreil, en partant de 45 %, nous sommes largement plus taxés que nos voisins. *In fine*, comme c'est l'entreprise qui paie l'impôt, elle est forcément moins compétitive.

M. le président Jean-Paul Mattei. Vous considérez néanmoins qu'aujourd'hui, le pacte Dutreil permet une taxation relativement raisonnable pour la transmission d'entreprises, même si l'on pourrait toujours rêver de mieux. J'insiste sur le fait que les dix-sept réformes que vous évoquez ont, pour la plupart, amélioré le pacte Dutreil pour favoriser la transmission. Nous sommes passés d'un délai de quinze ans à des conditions plus souples, avec l'introduction du démembrement de propriété et des quotités. Le législateur est bien obligé de faire évoluer la loi pour progresser. Je vous rappelle d'ailleurs que le premier dispositif, du temps de M. Juppé, avait été censuré par le Conseil constitutionnel car il n'était pas conditionné. Je suis donc toujours un peu gêné d'entendre parler d'une quinzaine de modifications comme s'il s'agissait à chaque fois d'aggravations. Non, il a été amélioré quinze fois, et ce sont peut-être seulement les dernières réformes qui ont commencé à le modifier dans un sens moins favorable.

M. Charles de Courson, rapporteur. Je voudrais ajouter que le travail de la Cour des comptes a été réalisé à la demande du Parlement, car nous en avons assez qu'on nous explique que ce dispositif coûtait 500 millions d'euros, un montant auquel personne ne croyait. J'ajoute que dans les comparaisons internationales, il faut se demander si l'on retrouve le même

phénomène du démembrement de propriété. Lorsque vous cumulez l'abattement de 75 % du pacte Dutreil avec le démembrement de propriété et d'autres dispositifs, vous arrivez à une taxation sur une assiette de 3 à 4 % de la valeur de ces biens. Dire que ce que nous avons fait est épouvantable est, entre nous, excessif.

M. Jean-François Desbuquois. La Cour des comptes constate que le pacte Dutreil rapporte 8 % de la valeur de l'assiette, en tenant compte de tous ces avantages. Et ce chiffre ne prend pas en compte le coût de la distribution, car c'est la société qui paiera ensuite, sous forme de dividendes, ce qui entraînera une *flat-tax* supplémentaire. En réalité, on est donc plus proche de 11 %. En Allemagne et en Italie, avec un régime de faveur, on est à 0 %. Voilà l'écart. C'est donc peut-être moins mauvais que si nous n'avions rien, mais le coût fiscal d'une transmission d'entreprise en France reste très supérieur à celui des pays étrangers.

M. Charles de Courson, rapporteur. Le pacte Dutreil n'est qu'un élément parmi d'autres. On peut le coupler avec le démembrement de propriété. Ma question est : ce mécanisme existe-t-il en Allemagne, en Italie ou en Espagne ?

M. Jean-François Desbuquois. Le chiffre de 8 % inclut tous les avantages. Le pacte Dutreil est parfois associé à une donation avec réserve d'usufruit, mais assez rarement. Le rapport de la Cour des comptes indique que cela concerne environ 25 % des cas. Les autres transmissions se font en pleine propriété. Le coût global, tous avantages compris, a rapporté 1,6 milliard d'euros sur l'ensemble des transmissions.

M. le président Jean-Paul Mattei. On est donc à 5,60 % de taxation à peu près.

M. Jean-François Desbuquois. Non, 8 %. C'est le chiffre du rapport de la Cour des comptes.

M. le président Jean-Paul Mattei. Vous avez divisé par quatre, puis ajouté un abattement de 50 % pour les donations de titres en pleine propriété avant 70 ans.

M. Jean-François Desbuquois. Prenez le rapport de la Cour des comptes : ils ont chiffré précisément la recette fiscale à 1,6 milliard d'euros en 2024 et disent expressément que cela a rapporté 8 % de la valeur de l'assiette. C'est la Cour des comptes qui le dit. Et en Allemagne et en Italie, avec le régime de faveur, on est à 0 %.

M. Charles de Courson, rapporteur. La question portait sur l'utilisation du pacte Dutreil. On nous dit, et vous l'avez d'ailleurs évoqué dans votre introduction, que de plus en plus de transmissions d'entreprises, même petites ou moyennes, se font dans le cadre de la loi Dutreil.

M. Jean-François Desbuquois. Réaliser une transmission familiale d'une entreprise ayant un peu de valeur sans le pacte Dutreil est impossible, car il s'agit d'un actif non liquide. Dans ma pratique, je constate que l'entreprise représente environ 90 % de la valeur du patrimoine du chef d'entreprise. S'il n'a pas de liquidités – car en général, il possède une maison, un appartement et une petite réserve pour sa retraite – il ne peut tout simplement pas payer l'impôt de transmission. Le pacte Dutreil rend la transmission possible. S'il fallait payer 45 % de la valeur de l'entreprise, la famille, généralement, ne dispose pas de cette somme. C'est impossible à financer.

M. Charles de Courson, rapporteur. Sauf que cela s'applique aussi à toutes les entreprises qui sont cotées, y compris les moyennes entreprises cotées au second marché, etc.

M. Jean-François Desbuquois. En effet, mais s'il faut payer un impôt, il faut vendre des titres, et si l'on vend des titres, on perd le contrôle. C'est là le problème.

M. Charles de Courson, rapporteur. Il arrive que les propriétaires détenant la majorité du capital n'aient pas de successeurs. Les cas de succession ne sont pas uniquement intrafamiliaux. Encore faut-il, au sein de la famille, trouver des personnes capables de reprendre l'entreprise ou de poursuivre son activité. C'est plus compliqué que cela.

M. Jean-François Desbuquois. Le pacte Dutreil ne sert pas uniquement aux transmissions familiales. Il est également utilisé pour des transmissions non familiales. Il est tout à fait possible de transmettre à des salariés ou à des cadres. Nous avons des cas de transmissions sous pacte Dutreil à des personnes qui ne sont pas membres de la famille, ce qui permet de surmonter l'obstacle de la fiscalité, qui serait autrement de 60 % entre étrangers, un taux qui semble insurmontable. Avec le pacte Dutreil, on arrive à réaliser des transmissions à des non-membres de la famille. C'est une des solutions que l'on utilise assez fréquemment lorsqu'il n'y a pas de descendance.

M. Charles de Courson, rapporteur. J'en viens à une question sur la taxation des holdings. Monsieur Desbuquois, vous êtes l'auteur d'un ouvrage intitulé « Holding animatrice de groupe et fiscalité patrimoniale ». Monsieur Gosset, vous avez participé à la rédaction de la partie de l'encyclopédie Doctrine consacrée à la holding animatrice de groupe. Aux États-Unis, certains dispositifs, notamment une taxation spécifique des profits non distribués à un taux de 20 %, visent à limiter la rétention des revenus non distribués des sociétés contrôlées. De même, le Luxembourg dispose d'un impôt sur la fortune des sociétés portant sur la valeur nette globale des actifs des holdings, et l'Irlande a instauré une taxation des revenus et plus-values logés plus de dix-huit mois au sein d'une holding.

Toutes ces idées renvoient au même problème : après le paiement de l'impôt sur les sociétés, si rien n'est distribué, les actionnaires ne sont pas taxés, ce qui permet d'accumuler pendant des années les bénéfices non distribués. Cela pose un problème majeur, car ceux qui peuvent se le permettre sont des personnes à très hauts revenus et souvent à très hauts patrimoines. Compte tenu de ces exemples américain, irlandais et luxembourgeois, vous semble-t-il judicieux d'instaurer de tels mécanismes en France ? Sont-ils juridiquement transposables dans le cadre européen actuel ?

M. Jean-François Desbuquois. Le sujet ne me semble pas avoir de rapport très direct avec la notion de holding animatrice, qui est une construction particulière. La holding animatrice est une sous-catégorie de holding qui a pour particularité de piloter la stratégie de son groupe et de s'impliquer dans sa gestion industrielle. Ce sont des holdings professionnelles et non patrimoniales. La trésorerie qu'elles détiennent provient généralement des distributions de dividendes de leurs filiales, destinée à être réinvestie, de la cession de participations, ou de la centralisation de la trésorerie du groupe. C'est une gestion de trésorerie professionnelle. Les holdings animatrices pilotent le développement d'un groupe industriel et réinvestissent dans leurs filiales. Elles sont donc les moins suspectes de détenir une trésorerie patrimoniale. Leur trésorerie est active et professionnelle.

Deuxième paramètre : quand elles sont à la tête de groupes anciens, ce qui arrive pour quelques groupes français ayant survécu à plusieurs transmissions, on ne trouve plus un actionnaire unique qui a le contrôle, mais une famille constituée de dizaines, voire de centaines de membres. Dans ce cas, personne n'a le contrôle à lui seul. La décision de distribuer ou non est prise à la majorité.

Enfin, sur le plan juridique, il faut rappeler une distinction fondamentale en droit français : l'argent qui appartient à la société est à elle, et absolument pas à l'actionnaire. Tenter un raccourci intellectuel en considérant que la trésorerie de la société est « comme si » elle appartenait à l'actionnaire est une erreur, en particulier dans une société où il y a de nombreux actionnaires, mais aussi lorsqu'il n'y en a qu'un seul.

M. Charles de Courson, rapporteur. Le problème qui se pose au législateur, que la holding soit animatrice ou non, est le suivant : si, dans le cas simple où je suis propriétaire à 100 % d'une entreprise, je ne distribue jamais rien, je ne paie que l'impôt sur les sociétés à 25 % sur les bénéfices. Si l'on compare cette situation à celle de ceux qui distribuent et paient le prélèvement forfaitaire unique (PFU) à 31,4 %, on voit bien que le système favorise les détenteurs de patrimoine très riches qui n'ont aucun intérêt à ce que cet argent soit distribué. On peut ainsi accumuler des bénéfices. Est-ce dans l'intérêt économique ? Vous dites que c'est toujours réinvesti, mais ce n'est pas forcément le cas, car il n'y a pas de condition de réinvestissement.

Ce problème n'est pas uniquement français. Aux États-Unis, ils ont instauré une taxe de 20 % sur la partie non distribuée. M. Zucman a d'ailleurs inventé un dispositif pour tenter de répondre à cette question de l'accumulation. Vous êtes ici pour servir vos clients. Nous, nous sommes là pour servir l'intérêt général. C'est toute la différence. Mais j'attire votre attention sur ce point. Vous avez certainement des clients franco-américains qui investissent aux États-Unis. Or, les États-Unis ne sont pas, à ma connaissance, le temple du socialisme. Pourquoi ont-ils instauré cette taxe de 20 % sur les bénéfices non distribués ?

M. Jean-François Desbuquois. Il y a plusieurs éléments de réponse. D'abord, s'il s'agit vraiment d'une trésorerie patrimoniale, laisser cet argent dans la société n'est pas forcément un bon choix pour l'actionnaire. En effet, la fiscalité des placements de trésorerie au sein d'une société soumise à l'IS est moins favorable que pour une personne physique. On accumulera des revenus taxés chaque année, y compris sur les plus-values latentes d'un contrat de capitalisation. Le jour où l'actionnaire voudra retirer cette somme, il paiera le PFU sur le montant total, capital et intérêts capitalisés. La stratégie consistant à distribuer immédiatement, à payer le PFU sur un montant plus faible et à placer les fonds dans une enveloppe de capitalisation privée est beaucoup plus performante, car il n'y a alors plus d'IS, plus d'impôt sur les plus-values latentes et plus d'impôt sur les plus-values externalisées. Ce n'est donc certainement pas un choix patrimonial intelligent que de placer de la trésorerie personnelle dans une société à l'IS.

Le deuxième point est que, pour une société opérationnelle ou une holding animatrice, il faudrait pouvoir distinguer la trésorerie patrimoniale de la trésorerie professionnelle, ce qui est impossible, sauf à fixer des règles abstraites qui seront soit trop favorables, soit trop défavorables. Cela enverrait aux actionnaires le signal qu'il faut distribuer le dividende, vider la caisse et donc affaiblir la société.

Ce sont des problèmes extrêmement complexes qui ne peuvent être traités individuellement, société par société. Cela supposerait même que le chef d'entreprise ait une vision claire de ce qu'est une trésorerie patrimoniale par rapport à une trésorerie professionnelle, ce qui ne se pose pas en ces termes. Le calibrage se fait au moment de l'assemblée générale, où l'on décide de distribuer un dividende ou non. Juridiquement, la somme sort alors de la société pour intégrer le patrimoine de l'actionnaire. Mais, encore une fois, selon les règles du droit français, l'argent dans la société lui appartient et doit servir ses propres besoins. Il n'appartient aucunement à l'actionnaire.

M. le président Jean-Paul Mattei. Je partage votre vision sur la notion de bénéfice : tant qu'il n'est pas distribué, il n'appartient pas à l'actionnaire. Il y a cependant une différence avec les holdings animatrices, qui sont de véritables entreprises gérant des pools de trésorerie. Le projet de loi de finances contenait un dispositif de taxation des holdings familiales. Vous avez connu, comme moi, les réserves pré-comptables que l'on incorporait au capital. Tout cela a été remis en cause par l'évolution du droit européen. L'idée était d'inciter à la distribution de réserves ou de trésoreries dormant depuis longtemps dans des systèmes de sur-holdings, afin que le PFU soit au moins acquitté. Que pensez-vous du dispositif qui figurait dans le projet de loi de finances ? Bien qu'il faille le travailler, j'avais trouvé que le texte, même s'il était perfectible, allait dans la bonne direction. Le débat parlementaire n'a pas permis d'aller au bout.

M. Jean-François Desbuquois. Je pense d'abord qu'il était relativement trompeur : on parlait d'une taxe sur les holdings, alors qu'en réalité, on taxait toutes les sociétés soumises à l'IS, même si elles n'étaient pas des holdings et n'avaient aucune participation. De plus, on taxait des actifs qui n'avaient rien à voir avec la trésorerie, comme des immeubles ou des participations qui n'étaient pas des titres de participation. Enfin, la technicité envisagée par le texte aurait relevé du summum de l'usine à gaz, avec des mécanismes de prise en compte des participations en chaîne, des retraitements de valeur et de passif qui dépassaient en complexité ce que l'on a connu pour l'impôt sur la fortune immobilière (IFI). Il faut aussi prendre en compte l'aspect pratique, c'est-à-dire que la mise en œuvre de ce dispositif était excessivement complexe. Je pense donc que le législateur a été très sage de l'écarter.

M. le président Jean-Paul Mattei. Je n'ai pas fait la même lecture que vous du texte. Il me semblait que le législateur ciblait vraiment les trésoreries et les dividendes non distribués.

M. Jean-François Desbuquois. Les immeubles étaient dans le champ de la taxe, il suffit de relire le texte.

M. Charles de Courson, rapporteur. J'ai une question qui recoupe partiellement ce qui vient d'être évoqué. Serait-il envisageable de concevoir un mécanisme fiscal permettant de distinguer, au sein de la trésorerie d'une société, celle qui est nécessaire à l'activité économique de celle qui est dépourvue de finalité professionnelle ? C'est le sujet que vous avez abordé en affirmant que c'était quasiment impossible. Une telle différenciation pourrait-elle juridiquement fonder une imposition spécifique pour cette dernière, notamment au regard de la directive mère-fille ? Que pensez-vous de la création d'un tel mécanisme, que vous qualifiez d'inapplicable et d'une complexité extrême ?

M. Jean-François Desbuquois. Je pense qu'il est impossible d'avoir un mécanisme fiable qui déterminerait précisément, dans chaque société, la fraction de la trésorerie qui est professionnelle et celle qui est patrimoniale. D'abord, la trésorerie a la particularité d'être fongible. Dès qu'un euro est déposé sur un compte bancaire, il se mélange avec les autres sommes. Aucune traçabilité dans le temps n'est donc possible et l'on ne peut savoir si l'argent est resté longtemps ou non dans la société. La seule chose que l'on puisse constater, c'est un solde.

Ensuite, on ne peut pas savoir à quoi servira une somme tant qu'elle n'est pas utilisée. Une société qui, en apparence, a beaucoup de trésorerie peut être suspectée d'être patrimoniale, mais on ne peut pas savoir si le projet du chef d'entreprise n'est pas d'acheter une

participation lorsque l'opportunité se présentera. Or, cette opportunité ne dépend pas de sa seule décision.

Le seul mécanisme envisageable serait une taxation forfaitaire, une sorte de quote-part abstraite qui s'appliquerait à toutes les sociétés. Mais on tomberait alors dans un travers : le forfait serait parfois trop favorable, par exemple pour des sociétés dont toute la trésorerie est patrimoniale, et pour d'autres, il serait trop défavorable. À nouveau, le problème est que l'on inciterait les actionnaires à demander des dividendes. Une fois le dividende distribué, il n'est plus dans la société, et dans une entreprise où il y a plusieurs actionnaires, il est très difficile de leur demander de le réinjecter. On affaiblit donc les sociétés.

Mme Éva Sas (EcoS). Je vais revenir un peu en arrière pour élargir la perspective. Dans vos pratiques professionnelles, vous arrive-t-il de conseiller à vos clients des dispositifs qui leur permettent de minimiser leurs revenus ? Si oui, lesquels et est-ce courant ?

M. Philippe Gosset. Il existe des dispositifs légaux qui permettent de réduire l'impôt, comme les réductions d'impôt. Pour réduire le revenu fiscal imposable, il existe en effet des dispositifs tels que la LMNP, qui permettent de déduire des charges techniques, qui ne sont pas des charges économiques, et ainsi de diminuer le revenu imposable.

Mme Éva Sas (EcoS). Permettez-moi de prolonger ma question. Il ne vous arrive donc pas de conseiller la création de holdings patrimoniales pour éviter la distribution de revenus, ce qui permettrait d'afficher un revenu fiscal moindre ?

M. Jean-Yves Mercier, IACF. Votre question évoque l'arbitrage qui peut s'opérer lorsqu'on constitue une société soumise à l'IS pour exercer son activité. Il s'agit du choix de la forme de rémunération tirée des opérations de cette société. Autrement dit, si je crée seul une telle société, l'argent gagné pourra m'être reversé soit sous forme de rémunération soumise à l'impôt progressif sur le revenu, soit sous forme de dividendes, soit pas du tout. Cependant, si l'on prend l'exemple d'une personne qui a confié à une structure l'intégralité du produit de son activité professionnelle, il faudra bien que cet actionnaire vive. Je ne vois donc pas vraiment comment on peut minimiser une rémunération à ce point.

Mme Éva Sas (EcoS). Pardon, je vais être plus précise. Vous ne niez pas l'existence de holdings patrimoniales qui permettent de ne pas se distribuer de revenus et donc d'accumuler de la trésorerie à des fins d'optimisation fiscale, c'est-à-dire pour éviter une distribution qui serait fiscalisée ?

M. Jean-Yves Mercier. Vous vous insurgez contre cette forme de « capitalisation sauvage », si je puis m'exprimer ainsi. Mais votre holding patrimoniale ne va pas laisser cette trésorerie inemployée. Son objectif est patrimonial, elle va utiliser l'argent pour faire d'autres investissements et la trésorerie disparaîtra. Le type de société que vous prenez pour cible ne serait donc absolument pas affecté par une mesure qui taxerait la trésorerie, puisqu'elle n'en aurait pas.

M. Philippe Gosset. Nous parlons sous serment. Nous pouvons vous garantir que lorsque des clients viennent nous voir pour structurer leur patrimoine, leur préoccupation première n'est pas de gérer une trésorerie dans une société pour la capitaliser. Tout ce qui a été dit par mes confrères est exact. D'une part, la trésorerie ne dort pas. Elle est investie et supporte l'impôt sur les sociétés. Quand on investit via des holdings dans des contrats de capitalisation, on est taxé sur les plus-values latentes, alors qu'à titre personnel, dans des contrats

d'assurance-vie, on ne l'est pas. Il existe des mécanismes à titre individuel qui permettent d'obtenir une meilleure fiscalité.

Ce que nous pouvons vous dire, c'est que les structurations sociétaires, via des holdings – terme un peu fourre-tout qui peut aussi désigner de simples sociétés familiales d'investissement ou des sociétés civiles immobilières (SCI) – sont créées pour des raisons de gouvernance et de transmission familiale. Il est en effet plus simple de transmettre des titres de société que des quotes-parts indivises d'un patrimoine décomposé entre plusieurs enfants. Nous pouvons vous l'assurer, l'objectif premier de la constitution de sociétés familiales n'est pas une logique fiscale de capitalisation des revenus.

M. Charles de Courson, rapporteur. Je vais passer à la dernière question, qui concerne la fiscalité des personnes et ce qu'on appelle la « taxe Zucman », avec toutes ses variantes. L'idée est de créer une taxe différentielle : un pourcentage du patrimoine, duquel on déduirait les impôts déjà payés, comme l'impôt sur le revenu ou l'IFI.

Monsieur Mercier, vous êtes l'auteur d'une tribune intitulée « Taxe Zucman : la menace d'un renforcement de l'imposition pousse nombre de patrimoines à envisager un départ », dans laquelle vous estimez que l'instauration d'une telle taxe pourrait entraîner une augmentation des comportements d'exil fiscal parmi les détenteurs des patrimoines les plus élevés. Une telle analyse vous conduit-elle à considérer qu'un renforcement de la taxation des hauts patrimoines est en pratique impossible dans une économie ouverte ? Le cas échéant, quelle marge de manœuvre subsiste selon vous pour accroître la contribution des patrimoines les plus élevés sans susciter de tels effets d'évitement ou de mobilité fiscale ?

M. Jean-Yves Mercier. Voilà beaucoup de questions. Pour répondre à la première, la chronique dont je suis cosignataire n'engage absolument pas l'IACF. La proposition initiale de M. Zucman, avec un taux de 2 % sur la valeur du patrimoine chaque année, paraissait totalement irréaliste. Par la suite, notamment dans les services de Bercy, on a songé à concevoir une taxe de même inspiration à 0,5 %.

Mon opinion sur cette perspective est que cette taxe est réalisable. Elle soulève une difficulté d'ordre constitutionnel, que je pense toutefois possible de régler favorablement. Cette difficulté proviendrait de la superposition de deux impositions sur le patrimoine des individus : l'IFI, frappant la partie immobilière, et une nouvelle imposition frappant le patrimoine financier. Or, l'IFI comporte un plafonnement en fonction du revenu du redevable, tandis que l'impôt envisagé n'en comporterait aucun, son objectif étant précisément de garantir que le propriétaire paie un minimum d'impôt fixé en fonction de la valeur de son patrimoine. Les deux mesures ont des objectifs contraires qu'il faudrait harmoniser. Je pense que cela peut se faire, au prix d'une brèche dans le plafonnement de l'IFI pour les fortunes visées par ce texte. À partir du seuil d'entrée dans cette future imposition, on décréterait que l'IFI n'est plus assorti d'un plafonnement en fonction du revenu.

L'autre problème serait de savoir si un taux de 0,5 % est suffisamment faible pour écarter le risque constitutionnel que l'imposition soit jugée confiscatoire. Il existe un précédent avec un ISF à 0,5 % qui n'a jamais été contesté à ce taux, mais c'est parce qu'il a eu une durée de vie extrêmement brève.

Une « taxe Zucman » édulcorée ne me paraît donc pas impossible à réaliser. Je soupçonne malgré tout qu'elle n'aurait pas une grande popularité auprès de la population ciblée, qui, par hypothèse, est constituée de très hauts patrimoines, très mobiles et très bien conseillés.

M. Charles de Courson, rapporteur. Vouloir instaurer une taxe différentielle, même à 0,5 %, va se heurter au problème que vous n’avez pas soulevé : quel revenu prendre en compte ? Dans sa jurisprudence, le Conseil constitutionnel considère le revenu dont on dispose. On va donc faire face à un énorme problème. Je prends le cas limite où rien n’est distribué : comment le dispositif fonctionne-t-il ? Et puis, il y a tous les problèmes des entreprises en déficit qui ont une valeur, comme les start-up. Il existe une multitude de situations.

M. Jean-Yves Mercier. Monsieur le rapporteur, je ne comprends pas bien votre objection. La taxe Zucman édulcorée dont je parle est assise sur la valeur du patrimoine, à hauteur de 0,5 %, pas sur le revenu. Vous parlez d’autre chose.

M. Charles de Courson, rapporteur. Si je ne distribue rien, je n’ai pas de revenu disponible. C’est ainsi que le plafonnement a été massivement utilisé par les très hauts patrimoines, ce qui a conduit une partie d’entre eux à ne même pas payer l’impôt de solidarité sur la fortune (ISF). Les autres payaient 10 % du seuil. On va se heurter au même problème. Quand bien même la taxe serait de 0,5 % de mon patrimoine, si ce montant dépasse un certain pourcentage – disons 70 % pour simplifier – du revenu disponible, la taxe pourrait être jugée inconstitutionnelle. Il y a une décision du Conseil constitutionnel en ce sens. On se heurte au problème que le Conseil considère que l’ensemble des impôts ne peut pas dépasser un certain pourcentage du revenu disponible. Si je n’ai pas de revenu disponible, cette taxe est morte. C’est la question que je vous pose.

M. Jean-Yves Mercier. Je vais jouer le vilain rôle du soutien d’une initiative qui serait mal perçue par la population ciblée, mais le Conseil constitutionnel n’a jamais eu à se prononcer sur le scénario qui se présenterait ici : le cumul sur le même patrimoine de deux impositions, l’une assise sur l’immobilier avec un plafonnement, et l’autre sur le financier sans plafonnement, ou la globalité sans plafonnement.

M. Charles de Courson, rapporteur. Vous posez la question du cumul de la taxe Zucman sur l’immobilier, mais on pourrait imaginer de supprimer l’IFI pour ces catégories afin d’éviter ce cumul. La question la plus redoutable reste, me semble-t-il, celle du revenu disponible. Qu’en pensez-vous, au vu de votre pratique ?

M. Philippe Gosset. Nous ne sommes pas là pour faire des arbitrages politiques, mais plutôt pour essayer d’anticiper ce que pourrait dire le Conseil constitutionnel. Quelques décisions ont été rendues à l’occasion des réformes de l’ISF. Un taux de 0,5 % avait, semble-t-il, été validé. Un taux supérieur sans plafonnement encourrait vraisemblablement la censure. Une taxe à 2 %, une taxe Zucman sans plafonnement serait donc très probablement censurée, même avec un seuil d’entrée élevé. Je partage en cela les propos de Laurent Martel, qui est intervenu il y a quelques jours devant votre commission.

Nous avons aussi eu quelques décisions du Conseil constitutionnel sur les revenus théoriques, notamment dans le cadre du plafonnement de l’ISF. Le législateur avait souhaité intégrer les revenus non réalisés des contrats d’assurance-vie et le Conseil l’avait censuré à deux reprises. Ces règles doivent être prises en compte dans l’élaboration de la loi. De plus, une directive communautaire empêche les États de taxer les revenus issus des produits de filiales qui ne sont pas redistribués. C’est une protection communautaire.

M. le président Jean-Paul Mattei. Nous avons un vrai sujet qui tient à notre droit continental des sociétés : un bénéfice d’entreprise n’appartient pas aux actionnaires, ce qui pouvait poser un problème dans le cadre du revenu économique. Il s’agirait d’un impôt

personnel qu'il faudrait aller chercher dans la trésorerie de l'entreprise, ce qui soulève des problèmes d'acte anormal de gestion, de distribution intempestive et de pression sur les actionnaires.

Il serait intéressant d'avoir votre vision, peut-être par écrit, sur les régimes mère-fille et les quotes-parts de frais de gestion, car c'est là le sujet. L'intégration fiscale existe, peut-être faut-il en améliorer le périmètre. Mais dire « on ne touche à rien », tout en prenant des positions politiques respectables dans des tribunes, ne nous aide pas. Nous, législateurs, devons trouver des solutions. Quand vous balayez d'un revers de main la proposition sur les holdings familiales telle qu'elle figurait dans la loi de finances, je ne partage pas du tout votre vision, car c'est un sujet que nous avons beaucoup travaillé et qui, certes, devait être amélioré. Mais entre « rien » et « tout », que fait-on ?

Nous sommes dans un contexte compliqué. Cette commission d'enquête a été créée parce que nous avons un sujet sur les hauts patrimoines et les hauts revenus. Il ne s'agit pas de faire porter une charge, mais de voir comment nous pouvons évoluer. Quand vous me dites que la trésorerie ne peut pas être suivie, excusez-moi, mais avec une expérience du suivi juridique des sociétés, on sait que chaque année, l'assemblée générale fournit des éléments. On peut très bien tracer les bénéfices distribués, et les rapports de gestion ainsi que l'annexe bilantielle peuvent fournir des informations. Suivre la trésorerie ou les réserves n'est pas une tâche insurmontable.

M. Charles de Courson, rapporteur. Pour poursuivre l'idée de notre président, peut-on augmenter la quote-part et, si oui, jusqu'à quel niveau sans que cela ne pose de problèmes ?

M. Philippe Gosset. À nouveau, ce n'est pas nous qui faisons la loi, mais une directive communautaire de 1990 plafonne, me semble-t-il, cette quote-part. La France est à 5 %, mais je crois que la directive permet un taux supérieur, peut-être 10 %. C'est un point à vérifier.

Mme Stéphanie Aufénil Ce niveau de 5 % est bien le seuil français. Le seuil communautaire est-il différent ? J'avoue que je ne sais pas.

M. le président Jean-Paul Mattei. Nous avons eu le débat sur la « niche Copé », qui est une quote-part de frais de gestion sur l'IS. Quand vous passez d'un IS de 33,33 % à 25 %, le coût de cette niche passe mathématiquement de 4 % à 3 %. Il en va de même pour la quote-part de gestion des régimes mère-fille. Encore une fois, les holdings sont très utiles pour le développement, mais nous devons mener ces réflexions pour trouver des solutions acceptables d'un point de vue économique. Ma réaction vient du fait qu'une personne ayant vendu son entreprise peut, grâce à son talent, se créer une holding pour réinvestir, tandis qu'un particulier qui veut investir dans une entreprise doit d'abord payer l'impôt sur le revenu avant de pouvoir le faire. Ce sont de vrais sujets de politique et d'équité.

Nous vous remercions pour ces échanges.

La séance s'achève à vingt heures vingt.

Membres présents ou excusés

Présents. – M. Charles de Courson, M. Jean-Paul Mattei, M. Philippe Bonnacarrère, M. Christophe Mongardien, Mme Eva Sas.

Excusés. – François Jolivet.