

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 du Mouvement des entreprises de taille intermédiaire :
- M. Philippe D'ORNANO, co-président
- M. Frédéric COIRIER, co-président
- M. Alexandre MONTAY, délégué général..... 2
- Présences en réunion..... 21

Jeudi

7 mai 2026

Séance de 11 heures

Compte rendu n° 024

SESSION ORDINAIRE DE 2025-2026

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



La séance est ouverte à onze heures vingt-cinq.

La commission auditionne de M. Philippe D'ORNANO, co-président du Mouvement des entreprises de taille intermédiaire, M. Frédéric COIRIER, co-président, et M. Alexandre MONTAY, délégué général.

M. le président Jean-Paul Mattei. Je souhaite la bienvenue à la délégation du Mouvement des entreprises de taille intermédiaire (METI). Vous représentez les dirigeants de ce mouvement. Votre association a pour objet principal de promouvoir l'activité des entreprises de taille intermédiaire, notamment en proposant des pistes pour améliorer leur compétitivité dans l'environnement économique et fiscal. Vous intervenez régulièrement dans le débat public sur la réforme fiscale. Par exemple, vous avez commenté le rapport de la Cour des comptes de l'automne dernier sur le pacte Dutreil ou la taxe Zucman, dont nous avons beaucoup parlé cet automne lors de l'examen du budget, ainsi qu'au cours des travaux de cette commission. Nous en parlions encore tout à l'heure avec M. Piketty.

Notre commission d'enquête s'intéresse à l'imposition des plus hauts revenus et des plus hauts patrimoines, qui peuvent recourir à différents montages pour piloter leur richesse et atténuer leur imposition. Votre impression sur l'utilité économique de certains dispositifs fiscaux auxquels ces derniers peuvent recourir ou sur certaines réformes dont nous débattons serait donc particulièrement éclairante.

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

(M. Philippe d'Ornano, M. Frédéric Coirier et M. Alexandre Montay prêtent serment.)

M. Philippe d'Ornano, co-président du Mouvement des entreprises de taille intermédiaire (METI). Le METI s'est créé en 1995 sur un constat : toutes les entreprises de l'après-guerre qui étaient en passe de se développer, de réussir et d'atteindre une taille moyenne ou grande se vendaient. À l'époque, un article de feu Yvon Gattaz avait même listé un nombre important d'entreprises qui se vendaient. Il avait écrit dans son article que c'était une catastrophe économique à bas bruit, car nous étions en train de vendre les entreprises françaises principalement à des entreprises étrangères. Nous perdions beaucoup de nos fleurons et nous accentuions la désindustrialisation du pays.

C'est autour de cette idée de défendre l'entreprise de long terme, une entreprise qui peut se développer, grandir et donc possiblement passer une génération, que nous nous sommes rassemblés, un certain nombre de chefs d'entreprise, autour de cette organisation qui, à l'époque, s'appelait l'Association des moyennes entreprises patrimoniales et qui est aujourd'hui le METI.

Deux facteurs, qui relevaient à l'époque plus d'une incompréhension que d'une volonté idéologique, avaient contribué à ces ventes massives d'entreprises. Le premier était le doublement des droits de succession qui, lorsqu'ils s'appliquaient aux entreprises, supposaient de payer quasiment 50 % de leur valeur pour les transmettre. Toutes les entreprises faisaient donc le choix de se vendre. Le second était l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) de l'époque, qui ne touchait pas l'outil de travail, c'est-à-dire les actions du dirigeant, mais toutes les actions du bloc familial, poussant ainsi les membres des familles à demander aux dirigeants de vendre les entreprises dès qu'une difficulté survenait ou en cas de non-distribution de dividendes.

Ces sujets, dont vous discutez de nouveau aujourd'hui, ont déjà été mis en place pendant vingt ans et nous pouvons en étudier les effets de manière assez précise. Nous pouvons même vous transmettre un certain nombre de documents complémentaires, notamment les listes des entreprises vendues. Personnellement, j'ai connu tous ces dirigeants ; j'avais 27 ans à l'époque de la création de l'association. J'ai connu les dirigeants, par exemple, de la filière du ski. Pour prendre l'exemple de Rossignol, cette entreprise a été vendue avant que les premiers pactes Dutreil soient négociés, tout d'abord avec le gouvernement Jospin, puis améliorés sous la présidence Chirac. Ils ont vendu car ils ne pouvaient pas transmettre. Huit cents emplois ont été balayés. Deux ans plus tard, il ne restait que 180 emplois. Tout le tissu économique français se vidait : ces entreprises, quand elles étaient vendues à des groupes étrangers, se vidaient au détriment de la collectivité et de la recette fiscale. C'est donc cette mobilisation que nous avons menée. Nous vous transmettrons la liste des 600 groupes que nous avons accompagnés au cours des quatre dernières années seulement. Cela a été une véritable hémorragie.

Ce sujet dont nous parlons aujourd'hui, nous en avons déjà fait l'expérimentation. Nous en avons déjà vu les résultats, d'une manière peut-être moins forte que ce que l'on voudrait peut-être faire aujourd'hui. C'est sur ce combat, qui nous semblait d'intérêt général, que nous nous sommes engagés pour essayer de défendre la possibilité de poursuivre et de développer nos entreprises.

Je prendrai l'exemple de mon entreprise, Sisley. Elle aurait été vendue à la fin des années 1990 s'il n'y avait pas eu le pacte Dutreil. Dans la période qui a suivi, nous avons au contraire connu vingt-cinq ans de développement supplémentaires, au cours desquels nous avons recruté en France plus de 1 000 personnes, investi plus de 200 millions d'euros, construit une usine à Blois, ainsi qu'un centre de recherche et de logistique à Saint-Ouen-l'Aumône, à côté de Paris. Nous sommes en train de l'agrandir. Les investissements que nous avons menés, y compris dans la période de crise – puisque nous avons déposé la première pierre à Saint-Ouen-l'Aumône en mars 2009 – sont caractéristiques de notre type d'entreprise. Si ces pactes n'étaient pas passés, notre entreprise aurait été vendue à un groupe américain et nous ferions autre chose. En tout cas, elle n'aurait pas connu ce développement, ni ce retour sur investissement en France.

M. Frédéric Coirier, co-président. L'économie française en 1982 avait globalement le même nombre d'entreprises de taille intermédiaire (ETI) que l'Allemagne. Nous avons des caractéristiques économiques très proches, mais nous avons subi une hémorragie considérable. Nous sommes redescendus à 2 300 ETI en 2003, au moment où le pacte Dutreil a été mis en place. Cinq ans après, c'est-à-dire avec la première vague de transmissions, nous sommes passés de 2 300 à 4 600. C'est à cette époque que les ETI ont été reconnues, en 2008, par la loi de modernisation de l'économie (LME). En 2017, il existait 5 200 ETI, ce qui montre une forme de continuité. On voit alors de mettre en place le prélèvement forfaitaire unique (PFU) et l'impôt sur la fortune immobilière (IFI), qui a remplacé l'ISF, protégeant de fait les actifs financiers, notamment les investissements dans les entreprises. En 2023, on

dénombrer 5 600 ETI. Le mouvement s'est inversé. Toutefois, nous en avons toujours trois fois moins que les Allemands, ce qui reste une faiblesse de notre économie. Nous avons beaucoup de grands groupes, beaucoup de petites entreprises, mais les ETI restent peu nombreuses.

Pour autant, à l'échelle nationale, les ETI représentent 25 % de l'emploi, 33 % de l'export et 40 % de notre industrie. Ce sont des acteurs des territoires, avec 125 000 établissements, dont 80 % hors Île-de-France. Et ce sont à 70 % des entreprises patrimoniales. L'aspect patrimonial est de fait extrêmement important pour les ETI, ne serait-ce que pour conserver leur centre de décision sur le territoire. Le problème que nous constatons, c'est que dès que le centre de décision quitte le territoire, il y a un danger pour l'emploi, pour l'investissement et pour la pérennité de l'entreprise.

Qu'avons-nous constaté comme changement depuis que nous avons une fiscalité réellement compétitive vis-à-vis de nos concurrents européens, bien que nous ayons toujours énormément de charges supplémentaires dans nos impôts de production ? C'est un débat très important. Les investissements dans les entreprises ont progressé de 50 % par rapport à l'après-covid, avec beaucoup de créations d'emplois et beaucoup d'investissements. Il y a eu un changement comportemental, une évolution positive qui a eu des impacts sociaux, financiers et économiques importants et que nous appelons à poursuivre. Pour les ETI, qui sont actives sur le marché européen et le marché domestique, il nous faut un écosystème français favorable, aligné sur la moyenne européenne, si nous voulons nous donner la chance de réussir et d'avoir un meilleur retour sur l'investissement fiscal qui nous intéresse aujourd'hui.

Vous savez que nous subissons une succession de crises depuis six ans, avec le covid, les difficultés d'approvisionnement, l'inflation, etc. L'instabilité politique est un sujet évidemment impactant ; il faut savoir qu'elle joue sur l'activité économique. Et nous retombons aujourd'hui, avec la crise au Proche-Orient, dans une situation complexe. Nos entreprises sont face à une augmentation de leurs coûts, à une faible croissance avec des carnets de commandes évidemment extrêmement tendus et une concurrence internationale qui est exacerbée. Un bloc américain qui est un marché quasi fermé, avec un dollar fort et 15 % de droits de douane qui font que nos produits sont plus difficiles à vendre sur ces marchés. Les ETI ont beaucoup de difficultés à vendre sur les marchés américains, Philippe en parlait. L'Asie déverse sur l'Europe toute sa production, soit par voie de petits colis, ce qui est un véritable sujet pour notre commerce, soit par la concurrence qu'elle exerce maintenant sur toute une série de secteurs. On parlait beaucoup de la Chine comme fournisseur de composants. Aujourd'hui, c'est la Chine de l'automobile, la Chine des machines-outils, la Chine de la haute technologie. Nous sommes dans une période de très forte concurrence avec une pression sur les marges, donc un niveau de stress chez les chefs d'entreprise qui est au plus haut. C'est un niveau que nous n'avions pas connu depuis fort longtemps.

M. Charles de Courson, rapporteur. Vous avez déjà parfaitement répondu à la première question que je voulais vous poser sur le fonctionnement du METI, ses missions et ses conditions.

Vous indiquez sur votre site internet vouloir un environnement plus compétitif, aligné sur l'environnement européen, en particulier en matière de fiscalité. Que pensez-vous de la politique fiscale conduite ces dernières années, notamment de ses conséquences sur la fiscalité de l'entreprise et des contribuables les plus aisés ?

M. Philippe d'Ornano. La fiscalité des contribuables qualifiés de « plus aisés » peut avoir un impact sur les entreprises. On a vu, après trente ans de désindustrialisation et de

chômage de masse, une inversion. Pour la première fois, on a débloqué, en partie, la transmission d'entreprises. Il faut le rappeler, elle est toujours deux fois plus chère qu'en moyenne en Europe. On parle, avec le pacte Dutreil, de niche fiscale. En réalité, c'est un peu contestable, dans la mesure où la transmission d'entreprises en France est en moyenne un peu plus coûteuse que la transmission moyenne en Europe. Elle représente dans une ETI entre six et dix ans de profit selon nous, et entre quatre et six ans de profit selon Bercy. Ce sont des montants importants. Depuis les pactes Dutreil, il est possible de transmettre, mais cela reste plus coûteux qu'en moyenne en Europe. Je parlais à nos correspondants polonais, par exemple : il n'y a pas de droits de transmission en Pologne. Le taux moyen dans l'environnement européen est de 5 %. Ce n'est plus un sujet de blocage, mais cela reste un sujet de compétitivité.

Sur l'environnement compétitif, vous aviez une surtaxation de l'environnement français de 70 milliards d'euros. Elle a commencé à diminuer à partir de la deuxième partie du mandat de François Hollande et du premier mandat d'Emmanuel Macron, puisque vous avez eu non pas un réaligement, mais un début de réaligement d'un certain nombre d'impôts. Vous avez un début de réaligement de l'impôt sur les sociétés. On peut même dire que par rapport aux grands pays, on a un taux réaligné de 25 %. Vous avez eu une taxation des dividendes qui n'est pas réalignée, mais qui s'est rapprochée d'un réaligement. Les taux moyens se situent autour de 25 % ou 26 % dans les grands pays européens et nous sommes à 30 %, mais cela a constitué en tout cas un réaligement net. Vous avez eu la suppression aussi de l'ISF sur les parts d'entreprises. Il n'y a que cela qui nous intéresse. C'est le seul sujet qui nous paraît être d'intérêt général. Le reste est un autre débat, mais qui n'est pas le sujet du METI. Ce qui nous intéresse, c'est que les entreprises ne soient pas forcées de se vendre pour des raisons fiscales. La sortie des parts d'entreprise de l'impôt sur le capital a eu un impact. Le nombre de pactes Dutreil a plus que doublé à partir du moment où ces mesures ont été passées, témoignant d'une volonté renouvelée de transmettre les entreprises.

Vous avez eu ensuite une baisse très nette d'un impôt dont personne ne parle, mais qui est le plus impactant : les taxes de production. On dit que M. Trump a mis des droits de douane pour protéger les États-Unis. Nous avons mis des droits de douane aussi, mais sur ce que nous produisons chez nous. C'est dramatique. Il faut le dire : il est dramatique non pas qu'il y ait des taxes de production – tous les pays en ont –, mais que nous ayons des taxes de production qui sont 70 milliards plus élevées que la moyenne européenne. C'est-à-dire qu'on pénalise tous ceux qui veulent produire sur notre territoire, y compris les entreprises étrangères qui veulent monter des sites. On pénalise à travers cela la production et aussi le travail, parce qu'un tiers des taxes de production sont assises sur la masse salariale.

Le sujet de la transmission est d'autant plus grave que si vous avez un environnement français non compétitif, vous poussez les entreprises françaises à se vendre à des fonds ou à des entreprises étrangères. L'entreprise française est à 70 % familiale, elle a un *affectio societatis*, elle s'est construite, elle a recruté ses équipes, elle a des sites, elle est implantée dans ses territoires. Quand cela passe sous la propriété d'une entreprise étrangère, vous n'avez plus le même *affectio societatis*, vous avez une analyse beaucoup plus rationnelle. Si le site France n'est pas compétitif, ce que vous allez avoir – je l'ai vu autour de nous –, ce sont des usines qui vont fermer. Il faudra à ce moment-là expliquer à des gens qui travaillaient depuis 15 ou 20 ans dans une entreprise familiale que maintenant elle est vendue, que maintenant elle est fermée, qu'il n'y a plus d'emploi. C'est assez dramatique, indépendamment des impacts économiques.

Oui, il y a eu une amélioration. A-t-elle coûté à l'État ? Est-ce que la baisse du taux d'IS a coûté à la recette fiscale de l'IS ? Est-ce que la baisse de la taxation des dividendes a

coûté à la recette fiscale de l'impôt sur les dividendes ? Est-ce que la suppression des taxes de production a coûté ? C'est facile et c'est vérifiable. Vous prenez 2019 et 2023 : la recette de l'IS a doublé. La taxation des dividendes a rapporté 70 % de plus. Et les taxes de production ont légèrement augmenté, malgré la suppression de certains impôts.

Pourquoi ? Pour une raison très simple : la recette de l'impôt est fondée sur deux critères, le taux et l'assiette. Si vous avez un taux très élevé et que vous n'avez plus d'assiette, vous n'avez pas de recette fiscale. Ce qu'il faut arriver à faire, c'est toujours trouver un équilibre qui permet d'avoir de l'activité et d'être concurrentiel. Pour cela, le différentiel, c'est l'Europe. 60 % de nos échanges se font en Europe, avec des modèles sociaux assez proches du nôtre. Peut-on placer les entreprises françaises dans une position où elles peuvent se développer ? Si on les mettait dans une position de compétitivité – ce qui n'est pas le cas aujourd'hui –, on aurait un pays qui aurait autant d'ETI que l'Allemagne et pas du tout les mêmes problèmes économiques qu'aujourd'hui.

M. Charles de Courson, rapporteur. Avez-vous pu observer des modifications de comportement des membres de votre association en matière d'investissement, de localisation d'activité, de rémunération ou dans tout autre domaine économique en réaction aux réformes fiscales suivantes : la mise en place du PFU associée à la transformation de l'ISF en IFI ; la mise en place de la surtaxe sur les bénéfices par la loi de finances pour 2024, puis sa reconduction dans la loi de finances pour 2025 ; et l'instauration d'une taxe sur le rachat d'actions par la loi de finances pour 2024 ?

M. Frédéric Coirier. Nous avons pu observer en tout cas, avec la mise en place du PFU, une accélération du nombre de pactes Dutreil. Cela a amené une circulation plus importante de capitaux qui étaient peut-être figés, en attente de transmission. Nous avons les chiffres, et c'est confirmé par des rapports : il y a eu une accélération de la transmission qui a conduit à un rajeunissement considérable des états-majors. C'est très important aussi. Dès lors que vous avez des jeunes qui arrivent à la direction d'entreprises, vous avez des projets et une dynamique d'investissement plus forte.

On a vu plus de transmissions, mais aussi un changement de comportement d'investissement. C'est important. Nous avons d'ailleurs enquêté auprès de nos membres pour voir comment ils avaient fait évoluer leur fonctionnement. Jusqu'à 2017, la majorité des gens changeaient leurs machines, amélioraient leurs processus. On était plutôt sur du périmètre constant. À partir de cette période, nous avons eu un changement de comportement avec des ouvertures de sites, des extensions, une accélération des investissements de plus de 50 %, ce qui est considérable, et beaucoup plus de projets, beaucoup plus de dynamique qui a conduit à la création d'emplois et au développement de l'apprentissage. Une dynamique qu'on n'avait pas vue, il faut le dire, depuis près de quinze ans. On pensait que la France était en calaminée, mais on a vu un changement très important.

A-t-on vu des changements par rapport au rachat d'actions ? Ce n'est pas vraiment notre sujet. Nous représentons des gens qui ont plutôt des projets de long terme, qui sont plutôt dans une recherche de stabilité actionnariale et de vision à long terme. Sur ce sujet-là, en tout cas, nous n'avons pas observé d'éléments spécifiques.

La surtaxe sur les bénéfices concerne principalement les grands groupes aujourd'hui, mais nous y sommes défavorables. Ce n'est certainement pas une mesure positive, pour différentes raisons, même si la plupart des ETI en sont exonérées pour 2024 et totalement pour 2025. Pourquoi ? Parce qu'à partir du moment où nous affaiblissons les grandes

entreprises, nous affaiblissons toute la chaîne qui est en dessous. Si, à un moment donné, les grandes entreprises françaises n'ont plus envie de produire en France et vont produire ailleurs, c'est toute leur chaîne économique qui s'affaiblira. C'est un risque qu'il faut considérer. Ce n'est pas parce que nous ne sommes pas impactés directement que nous voyons cela positivement en nous disant que nous sommes sauvés. Nos donneurs d'ordre sont les grands groupes, pour beaucoup d'entre nous. Nous sommes nous-mêmes donneurs d'ordre de PME. Nous avons besoin d'une chaîne économique complète. On ne peut pas opposer les grands, les moyens, les ETI et les start-ups. C'est une chaîne économique qui s'auto-alimente. Et les grands groupes, quand ils n'ont plus leur écosystème local, vont produire ailleurs aussi. C'est un élément qui nous paraît, en tout cas, dommageable pour notre économie en général, même si les ETI ne sont pas concernées.

M. Charles de Courson, rapporteur. Le PFU vous a-t-il amenés à distribuer davantage de dividendes ?

M. Frédéric Coirier. Prenons l'exemple de mon entreprise. Quand le PFU a été mis en place, nous sommes plusieurs enfants, donc en deuxième génération. J'ai pu faire une opération de *leverage buy-out* (LBO) au sein de la famille, faire des rachats d'actions auprès de mes frères et sœurs pour renforcer le bloc actionnarial. Beaucoup d'entreprises l'ont fait. C'est-à-dire qu'elles ont profité de cette opportunité, de la marge de manœuvre qu'elles avaient pour pouvoir faire circuler le capital au sein des familles, notamment au sein du bloc actionnarial, où elles peuvent aussi intégrer des cadres, des partenaires. Cela a permis une meilleure recirculation et c'est peut-être l'une des explications de l'augmentation de la recette fiscale du PFU. Cela a permis de faire plus d'opérations, plus de transmissions ou de réorganisations capitalistiques. C'est un enjeu extrêmement important pour notre économie parce que, dans les sept prochaines années, une ETI sur deux va être transmise.

M. Philippe d'Ornano. Ce sujet de la transmission d'entreprises a même été repris par le gouvernement comme un sujet de préoccupation majeur. On sait que la France est très, très en retard : 14 % de transmissions d'entreprises en France contre plus de 50 % en Allemagne et en Italie, ce qui explique aussi le plus faible nombre d'ETI. Pour devenir une ETI, il faut passer les générations ; il faut donc pouvoir parfois passer un cap. C'est vraiment un sujet clé pour notre pays. L'avenir de l'économie dans les prochaines années se jouera sur notre capacité à permettre les transmissions d'entreprises. Pas toutes les entreprises, ce n'est pas dynastique, mais il ne faut pas bloquer les transmissions uniquement pour des raisons fiscales. On peut ne pas transmettre pour plein d'autres raisons. Parfois, il vaut bien mieux qu'une entreprise soit vendue. Mais ce qu'il ne faut pas, c'est que les dispositifs fiscaux forcent toutes les entreprises à se vendre uniquement pour des raisons fiscales, alors que certaines d'entre elles pourraient être transmises, ce qui serait plutôt dans l'intérêt général.

M. le président Jean-Paul Mattei. Il semble que l'effet du PFU se soit plutôt porté sur les cessions d'actions, alors que les distributions de dividendes n'ont pas connu le même essor. Quand je vous entends, vous semblez dire que cela favorise les transmissions via des opérations de restructuration ou de cessions à titre onéreux, peut-être intra-familiales, que par la distribution de dividendes.

M. Frédéric Coirier. En tout cas, nous avons observé, lors de la mise en place du PFU, un mouvement important de reconfiguration et de recentrage des actionnariats.

M. le président Jean-Paul Mattei. À la fin du mandat de M. Hollande, on avait déjà amélioré la taxation des plus-values sur les titres, puisqu'on avait mis en place des

abattements pour durée de détention. Je pense que vous avez été moteur aussi dans ces évolutions.

M. Philippe d’Ornano. Nous l’avons été sur ce sujet, mais je pensais surtout à un point de compétitivité qui est aussi important que les taxes de production : le coût du travail qualifié. L’ambition que nous devrions avoir en France est d’avoir de bons salaires, et pas seulement des bas salaires. Nous sommes compétitifs, et même très compétitifs, sur les bas salaires, mais nous ne le sommes pas du tout sur les salaires qualifiés. Le deuxième grand écart de compétitivité, après les taxes de production, qui pénalise la production en France, c’est le coût du travail qualifié. Le crédit d’impôt pour la compétitivité et l’emploi (CICE), sous François Hollande, a été une première étape qui a déjà permis de rendre plus compétitives les charges sur les bas salaires, ce qui a apporté une amélioration nette de la compétitivité.

Le PFU a également favorisé les transmissions d’entreprises. On le voit à travers le plus grand nombre de pactes Dutreil signés. Il faut comprendre la fiscalité comme un mille-feuille : il faut prendre toutes les strates pour comprendre la fiscalité réelle. Quand on parle de payer les transmissions d’entreprises, ce sont les personnes physiques qui paient. Les montants sont tellement importants qu’on ne peut les payer qu’en faisant appel aux ressources de l’entreprise. On distribue une partie de ses ressources pour pouvoir payer la transmission, quand c’est possible. Mais quand ce n’est pas possible, car on pense que cela mettrait en danger l’entreprise, il faut cumuler la taxation des dividendes avec les droits de succession. Cela mettait à plus de 81-82 % sous François Hollande. À partir du moment où le PFU est passé, ce taux de taxation a baissé.

On parle aussi d’améliorer la transmission par le démembrement de propriété. Mais c’est assez virtuel. Là aussi, nous avons réalisé une étude. L’âge moyen de transmission d’une entreprise en France est de 69 ans. On voit que, certes, si j’ai 30 ans et que je transmets une entreprise qui ne m’appartient pas encore à mes enfants qui ne sont pas encore nés, je vais peut-être avoir des abattements qui peuvent être importants. Sauf que ce n’est jamais comme ça que ça se passe. On sait même que les dirigeants ont parfois un peu de mal à envisager la suite. Plus vous les poussez psychologiquement à y penser jeune, plus vous avez un renouveau des équipes de management, une entreprise plus dynamique et des transmissions qui se passent mieux. De nouveau, notre objectif est d’avoir un plus grand nombre d’ETI, donc il est d’avoir des transmissions qui se passent bien, dans de bonnes conditions, et qui permettent de garder un plus grand nombre d’entreprises avec un actionariat stable, de long terme et français. Entre le pacte Dutreil, le démembrement de propriété et les abattements quand vous cédez suffisamment tôt, franchement, la transmission s’est puissamment améliorée par rapport à la situation antérieure, même s’il est vrai qu’il y a des pays en Europe où c’est zéro.

M. Charles de Courson, rapporteur. Dans une note de juillet 2023 qui s’intitule *Fiscalité du capital : quels effets de l’exil fiscal sur l’économie ?*, le Conseil d’analyse économique (CAE) a démontré que l’expatriation d’un actionnaire exerçant un contrôle, même partiel, sur une entreprise a des effets significatifs sur l’activité économique, notamment une baisse, d’après le CAE, de 15 % de son chiffre d’affaires au cours des quelques années suivantes et de 31 % de la masse salariale. Observez-vous ce phénomène et comment expliquez-vous l’ampleur de ces effets ?

M. Frédéric Coirier. Nous constatons que, dès lors que l’actionnaire n’est plus sur le territoire, qu’il soit propriétaire à distance ou qu’il soit un actionnaire étranger qui a racheté l’entreprise en France, il y a danger. Ce qui fait la force de nos entreprises, c’est l’alignement entre le capital, le management et la stratégie, de façon territoriale. Nous faisons dans nos

entreprises des choix de long terme. Dans mon entreprise, nous sommes fabricants de cheminées et de poêles à bois. Nous avons fait un investissement il y a quinze ans de 10 millions d'euros, ce qui est considérable à l'échelle de l'entreprise, et nous avons ouvert toute une filière de bois-énergie. Je n'aurais pas fait ce choix si j'avais un actionnaire qui me demandait des résultats trimestriels.

Ce qui fait la force de ces entreprises patrimoniales, c'est l'ancrage territorial, le fait qu'elles font des choix de long terme. Vous avez des entreprises au METI qui font 95 % de leur chiffre d'affaires à l'étranger et qui ont 50 % de leurs effectifs en France. Ce qui est, entre guillemets, illogique pour une économie pure si vous raisonnez uniquement en chiffres. Pourquoi ? C'est une question d'alignement d'intérêts. Ce que l'on peut constater dans ce rapport, c'est que l'éloignement de l'actionnaire du lieu de décision est un sujet sur lequel il faut faire très attention. On a tout intérêt, si on veut à un moment donné garder une souveraineté industrielle et une souveraineté économique en France, à avoir les centres de décision en France. Pour cela, il faut un actionnariat stable. Le sujet de la transmission et de la fiscalité sur le patrimoine est effectivement un sujet qu'il faut regarder de très près pour éviter qu'elle soit mal calibrée ou qu'elle ait des effets de bord qui fragilisent la détention d'actifs français.

M. Charles de Courson, rapporteur. De beaux esprits prétendent que le capitalisme familial est moins efficace qu'un capitalisme financier. Vous défendez la thèse inverse.

M. Frédéric Coirier. Nous ne sommes pas là pour opposer les systèmes. Simplement, encore une fois, avoir un actionnariat stable dans le temps favorise la croissance et la prise de risque.

M. Éric Coquerel (LFI-NFP). Vous affirmez qu'il y a plus de rendement d'impôts depuis qu'on a baissé les taux. Or il y a 2,7 % de moins de recettes fiscales depuis 2017. Il est normal que les dividendes aient un plus grand rendement, puisqu'il y a eu une politique fiscale avec le PFU qui a été conçue justement pour privilégier la distribution de dividendes par rapport à d'autres sources de revenus. Il faut regarder la globalité. Une note de la DGFIP sur l'IS montre que l'augmentation des recettes est en grande partie due au fait que le CICE est passé en exonération de cotisations.

Revenons à la question de l'imposition des très hauts revenus et à leur taxation. Ce que j'entends chez vous dans la comparaison qui est faite par rapport à d'autres pays, c'est que votre argument est moins de savoir s'il serait légitime que cet impôt soit payé, que de pointer les conséquences du fait que cet impôt soit plus fort par rapport à d'autres pays. C'est le problème d'un espace européen dans lequel il y a la liberté des marchandises, la liberté des capitaux, et où la fiscalité n'est pas la même partout. Du coup, nous en payons les conséquences, car le modèle français se retrouve désavantagé.

M. Charles de Courson, rapporteur. Disposez-vous de données relatives au recours au pacte Dutreil par vos adhérents ?

M. Philippe d'Ornano. Oui, tous nos adhérents signent maintenant un pacte Dutreil, mais tous ne transmettent pas. Ils le font par précaution. Certains dispositifs permettent aussi un pacte Dutreil *post mortem*. En général, si vous êtes prévoyant et organisé, vous voulez que votre entreprise se poursuive, et même si vous n'êtes pas sûr de pouvoir la transmettre, vous signez un pacte Dutreil. Tous ne donnent pas lieu à une activation. Par exemple, quelqu'un peut en signer un et changer d'avis, soit pour des raisons de structure de son actionnariat, soit

parce que son marché devient difficile, soit parce qu'il pense que l'environnement français est trop compliqué. Dans ce cas, le pacte Dutreil certes aura été signé, mais il ne s'activera pas.

M. le président Jean-Paul Mattei. Le pacte préalable prévoit un engagement collectif de deux ans, qui est signé par précaution. Mais si un décès survient sans pacte, on peut très bien, au moment de la déclaration de succession, activer un pacte Dutreil dit « réputé acquis ». Le cœur de la question, c'est bien la transmission effective, la donation.

M. Charles de Courson, rapporteur. Que pensez-vous de la réforme du pacte Dutreil, introduite par la loi de finances pour 2024 ? Un principe d'exclusion des biens non professionnels du bénéfice de l'exonération n'était-il pas préférable à la liste limitative qui a été finalement adoptée ?

M. Philippe d'Ornano. Notre position, c'est que le pacte Dutreil est fait pour transmettre les entreprises. J'ai du mal à comprendre ce que seraient des « biens non professionnels ». Il faudrait en discuter. Quelle est la définition de ce qu'on appelle un bien non professionnel ? Si c'est ce qui a été adopté dans la loi, ce qu'on appelait des biens somptuaires, c'est déjà interdit. Vous ne pouvez pas avoir dans votre entreprise des biens que vous utilisez pour un usage personnel. Il existe donc déjà des outils qui permettent de poursuivre toute entreprise qui agirait de manière frauduleuse.

M. Charles de Courson, rapporteur. Le sujet n'était pas celui-là. Il s'agissait des biens détenus par la holding familiale qui ont un usage non lié à l'exploitation des entreprises dont la holding est actionnaire. Il faut donc se concentrer sur la transmission de l'outil de travail et non pas sur des biens qui n'ont rien à voir avec l'entreprise.

M. Philippe d'Ornano. C'est le principe. En revanche, la question est : qu'est-ce que vous définissez comme des biens non professionnels ? L'ambiguïté qu'il y a eu dans les débats l'année dernière lors du budget, c'est qu'on a envisagé de s'attaquer à la trésorerie de l'entreprise. C'est un point que nous avons très fortement combattu parce qu'il nous semblait critique. Vous savez qu'il n'y a pas de définition de la holding. Une loi s'appliquerait donc à l'entreprise animatrice qui a des filiales. Et là, il y a un vrai sujet sur l'appréciation de la trésorerie, qui est un sujet à la fois de fond et de méthode.

Le sujet de fond, c'est que la trésorerie d'une entreprise est ce qui lui permet d'avoir des projets, de se développer, de faire des acquisitions. C'est ce qui lui permet éventuellement de financer une transmission, dont on a vu qu'elle reste assez coûteuse en France. C'est ce qui lui permet aussi d'envisager un coup dur : une cyberattaque, un site qui brûle, un arrêt brutal d'un marché. Face à cela, la trésorerie, c'est la variable d'ajustement.

Comment cela se passerait-il ? Nous avons échangé avec l'administration. La décision serait laissée à la liberté du contrôleur fiscal. Je vous rappelle que le contrôle fiscal est indépendant, ce ne serait pas du domaine du pouvoir politique. Le contrôleur fiscal explique qu'il ferait comme pour les prix de transfert, en se fondant sur des moyennes. Ce qu'on aurait, c'est d'ouvrir, sans contrôle politique, le champ à l'administration fiscale pour faire des redressements en disant : « Je trouve que vous avez trop de trésorerie. » Ensuite, les entreprises gagnent souvent, mais après dix ans de frais et de procédure. Très pratiquement, les gens se diraient qu'il faut distribuer la trésorerie. C'est un peu comme le dentifrice : une fois que vous avez sorti la pâte du tube, il est impossible de la faire rentrer à nouveau si un problème se pose.

En réalité, nous sommes face à un dispositif qui est extrêmement dangereux pour l'économie. C'est pour cela que nous nous sommes mobilisés. Les entreprises françaises ont en moyenne deux fois moins de trésorerie que les entreprises européennes, pour les raisons de fiscalité que l'on a décrites. On prendrait des entreprises françaises qui sont déjà plus fragiles, qui ont moins de trésorerie, qui paient 70 milliards d'impôts de plus chaque année que leurs concurrentes européennes, qui n'ont pas les mêmes moyens pour se développer, investir, recruter, moderniser – il y a quatre fois plus de robots en Allemagne qu'en France, par exemple. Et vous allez, par-dessus cela, mettre en plus un dispositif à la main de contrôleurs fiscaux qui ont des objectifs de rendement, pour pouvoir générer des redressements qui seront contestés et qui ne sont pas contrôlés par le pouvoir politique. C'est extrêmement dangereux et cela aurait des conséquences vraiment délétères sur l'économie.

M. Éric Coquerel (LFI-NFP). Je dois préciser que les débats ne portent pas sur toutes les entreprises, mais sur des holdings avec des paliers très importants, quelques milliers de cas au maximum.

Pour revenir au pacte Dutreil, je veux bien partir du principe qu'il est préférable qu'une entreprise ait une transmission familiale, même si cela peut s'interroger. Le problème, c'est qu'un rapport de la Cour des comptes sur le pacte Dutreil a montré que son coût pour l'État n'était pas les 500 millions d'euros longtemps estimés, mais plutôt 1,6 milliard d'euros. Surtout, il a montré que c'était un dispositif qui se concentrait sur les 1 % des ménages les plus riches, c'est-à-dire les personnes mêmes sur lesquelles notre commission d'enquête porte. De plus, la cible affichée, c'est-à-dire l'assurance d'une transmission familiale, était finalement assez marginale dans les effets réels du pacte, qui passait, entre guillemets, à côté de son objectif. En revanche, il ne passait pas à côté de sa fonction d'outil d'exonération sur les successions.

Imaginez-vous, pour améliorer son ciblage vers les entreprises familiales, que nous pourrions le modifier ? Par exemple en allongeant la durée de conservation avant revente, ou en fixant des critères de déclenchement plus stricts. Pourrait-il être amélioré, pour servir les soucis qui sont les vôtres – maintien de l'emploi, investissement – et un peu moins l'objectif spéculatif qu'il est aussi devenu ?

M. Frédéric Coirier. Sur le montant du coût du pacte Dutreil, il faudrait raisonner sur des périodes beaucoup plus longues. Il y a eu, sur les périodes récentes, de très grosses opérations qui ont tendance à troubler le débat. Dès lors que vous avez deux ou trois grosses transmissions qui se font dans un contexte d'instabilité et de crainte, il ne faut pas s'étonner que des gens aient anticipé leur transmission. C'est un effet exceptionnel. Il faudrait le ramener sur une période plus longue. Malheureusement, nous n'avons pas d'indicateur de la transmission en France. C'est un vrai sujet. Je pense que nous sommes tous d'accord pour dire que, pour adresser un sujet, il faut un diagnostic et des données. On sait cependant qu'il y a eu plus de transmissions depuis 2017, puisqu'il y a eu plus de pactes Dutreil. On le savait dès la mise en place du PFU. Vous avez eu une multiplication des transmissions, et tant mieux. On regarde l'aspect fiscal, mais il faudrait prendre en considération l'ensemble des données. Dès lors que vous avez une transmission qui s'opère, vous avez une plus grande sécurisation de l'emploi. En général, nous l'avons constaté. Quand il n'y a pas de transmission, malheureusement, on sait qu'il y a des risques. Encore une fois, la transmission est une possibilité, mais en tout cas, cela évite une vente obligée.

Le rapport de la Cour des comptes se concentre trop sur une période récente. Sur la durée, le pacte Dutreil a été introduit sur la base d'un pacte qui avait été pensé d'abord avec des

durées très importantes, tellement importantes qu'il n'était pas utilisé. La contrainte était si forte et si longue qu'il devenait inapplicable. Si on veut que le pacte Dutreil soit inapplicable, c'est ce qu'il faut faire, mais évidemment, nous ne vous y invitons pas. C'est bien pour cela qu'on est revenu à six ans. Un allongement à huit ans introduit une contrainte complémentaire, un engagement plus long. Mais si on est revenu à six ans, c'était pour une bonne raison : on avait constaté préalablement que des durées plus longues ne marchaient pas. Il faut être attentifs à ne pas jouer trop sur la durée.

M. Charles de Courson, rapporteur. Vous voyez le problème qu'a le législateur : le pacte Dutreil est un avantage considérable, il faut donc des contreparties d'intérêt général. Quelles sont-elles ? C'est celles que vous avez indiquées : le maintien du caractère familial et de l'ancrage territorial. Si au bout de 4 plus 2 ans ou 6 ans, les entreprises sont vendues à des tiers, l'objectif est manqué. Dans son rapport, la Cour des comptes évoque que les entreprises hors pacte Dutreil sont cédées dans des délais pas très différents de celles sous pacte Dutreil. Partagez-vous cette analyse et que répondez-vous à cette objection, qui était celle implicite de notre président de la commission des finances ?

M. Philippe d'Ornano. Il n'existe pas, et je le dis avec regret, d'études sérieuses sur ce sujet. Nous essayons d'en mener, nous avons financé des chaires, etc., mais nous sommes juge et partie. Il serait bon que des structures indépendantes s'en chargent, et nous en sommes demandeurs. Nous avons constaté que, dès le passage des pactes, les indicateurs de transmission d'entreprises en France ont été supprimés. Tout comme l'Insee, nous mesurons toutefois une augmentation du nombre d'ETI.

Certaines études, y compris par l'administration, portent sur les retours sur investissement des pactes. L'un des grands défauts, à notre sens, des politiques publiques, c'est qu'on ne mesure jamais l'ensemble des retours sur investissement. On a dit que l'intérêt du pacte Dutreil est de garder des entreprises familiales. Je ne suis pas spécialement d'accord. Garder des entreprises familiales en soi n'est pas d'intérêt général. Ce qui est d'intérêt général, en revanche, c'est d'avoir des actionnariats stables qui se projettent dans un temps long, qui génèrent de la recette fiscale, de l'emploi et qui développent des projets en France. Voilà l'intérêt général. Que ce soit familial ou pas n'est pas le sujet. On constate simplement que les entreprises familiales sont, d'après de nombreuses études mondiales, très performantes, probablement l'un des modèles les plus performants, et qu'elles agissent sur le long terme. Elles investissent de manière contracyclique. Par exemple, en période de crise, la seule catégorie d'entreprises qui crée des emplois, ce sont les ETI. Nous investissons en contracyclique parce que nous investissons dans un temps long.

Je n'ai pas le sentiment, et il faudrait que des études nous le démontrent, qu'on transmet avec le Dutreil et qu'on attend patiemment quatre ou six ans pour ensuite vendre son entreprise sans avoir payé l'impôt. Je vois surtout des entrepreneurs – nous sommes plus de 1 200 réunis au METI – qui veulent simplement poursuivre, se développer et payer des impôts, mais dans un cadre qui soit régulier, c'est-à-dire aligné sur l'environnement européen, pour que cela n'impacte pas la compétitivité de leur entreprise.

Nous ne sommes pas du tout pessimistes. Nous pensons que la France est un pays formidable, que nous sommes extrêmement bien placés en Europe, que nous avons beaucoup de savoir-faire, que les Français, dans de bonnes organisations, sont très travailleurs et performants. Mais nous sommes pénalisés, d'une part en cassant le développement de nos entreprises, en interdisant une économie de bâtisseurs, et d'autre part en ayant un écosystème qui ne permettait pas de produire dans notre pays de manière compétitive. Quand j'étais jeune,

on parlait de l'agroalimentaire comme l'un des premiers secteurs mondiaux. Aujourd'hui, hormis mon secteur, la cosmétique et l'aéronautique, le reste... On a une balance commerciale déficitaire. On a 5 600 ETI, quand les Italiens en ont plus de 12 000. C'est une aberration. On ne peut pas ne pas collectivement se poser la question : « Pourquoi a-t-on cette situation-là ? Qu'est-ce nous avons fait de différent des autres ? Cette situation ne pénalise-t-elle pas l'ensemble de la population française ? Le chômage de masse que nous avons connu n'impacte-t-il pas l'ensemble de notre environnement ? » Ce qui nous a réunis, c'est de retrouver le même tissu d'ETI que les Allemands et d'avoir une économie qui maîtrise ses savoir-faire, implantée dans les territoires, où l'on puisse construire des entreprises et, si c'est possible, passer une génération, voire plus. Je pense que cette économie vertueuse est à notre portée, et même plus rapidement qu'on ne le croit.

M. le président Jean-Paul Mattei. Lorsqu'on est dans le cadre de transmissions à titre gratuit successives, il n'y a pas de sujet, puisque le délai de conservation s'applique en cas de vente. C'est pourquoi, même si on peut discuter de l'allongement des délais, il y a un sujet qui a été évoqué dans le cadre de cette commission d'enquête et du débat budgétaire : la purge de la plus-value latente lors de la cession. On ne peut pas l'éluder. Il y a effectivement le cas de quelqu'un qui transmet dans le cadre du Dutreil, paie des droits sur une valeur abattue de 75 %, donc sur 25 % de la valeur, et lorsque le donataire revend, au bout de six ans, on s'interroge. La plus-value est calculée non pas sur la valeur historique d'acquisition, mais sur la valeur au jour de la donation. On ne peut pas balayer d'un revers de la main les soupçons qui pèsent sur des opérations d'optimisation liées à cette plus-value.

M. Frédéric Coirier. Vous avez une preuve vivante devant vous : on ne fait pas un pacte Dutreil pour revendre. Il y a un engagement. Et comme je le disais tout à l'heure, des reconfigurations capitalistiques se font pour renforcer cet engagement. C'est bien la preuve que les gens ont la volonté de s'engager à long terme. Aujourd'hui, on prend un engagement de blocage pendant huit ans. Il n'y a pas d'économie où vous avez une visibilité à huit ans.

M. Éric Coquerel (LFI-NFP). Le rapport de la Cour des comptes dit notamment que le dispositif se concentre sur le 1 % le plus riche de l'économie. Le pacte Dutreil, malheureusement, participe au fait que vous avez des personnes qui optimisent. Il sert aussi à l'optimisation, pas seulement à assurer la pérennité de l'entreprise. Le rapport de la Cour des comptes est très clair sur ce point.

M. le président Jean-Paul Mattei. Nous ne sommes pas forcément d'accord sur ces conclusions, mais il serait intéressant d'avoir les éléments statistiques pour confronter ce que dit la Cour des comptes et ce que vous constatez par rapport à ces cessions.

M. Alexandre Montay, délégué général. L'âge moyen des ETI est de 43 ans. On ne parle même pas des entreprises centenaires. Peut-être qu'il existe certains comportements d'optimisation. En tout cas, chez nos adhérents, dans les ETI que nous suivons, ce sont plutôt des détentions de long terme, avec très peu de cessions, hormis les reconfigurations actionnariales. Si vous le souhaitez, nous pouvons annexer au questionnaire la date de création de nos entreprises membres et leur durée de détention.

M. Charles de Courson, rapporteur. Je suis l'auteur de ces amendements, car il faut des contreparties. Ce que vous dites ne semble pas poser de problème avec l'allongement de deux ans. Vous nous dites : « Nous, nous n'investissons pas pour trois ou quatre ans, nous sommes engagés sur des durées beaucoup plus longues. ». Donc il n'y a pas de problème. Mais pour nous, il y en a un : certains qui vont se précipiter dans la brèche. Si vous ne voulez pas que

le pacte soit dévoyé, vous devriez applaudir à l’allongement de quatre à six ans, ou à l’exclusion des biens non professionnels. Vous gagneriez à solidifier le Dutreil en ayant une telle position. Vous ne pouvez pas dire « nous, sommes pour le capitalisme familial et l’engagement de long terme » et, en même temps, vous opposer à ces deux dispositions modestes qui visaient à éviter l’optimisation fiscale.

M. Philippe d’Ornano. Ce qui nous concerne et ce qui nous importe, c’est une vraie politique de la transmission d’entreprises en France qui s’aligne sur l’environnement européen. Nous avons proposé un « pacte Dutreil plus », avec un allongement de la conservation des titres, mais en contrepartie d’un réaligement de l’abattement sur l’environnement européen, c’est-à-dire un abattement plus important. On parle de niche fiscale, mais si je dirige une entreprise qui travaille dans le monde entier et que je suis face à des concurrents européens qui ne paient pas la même fiscalité de transmission, je suis pénalisé. C’est un effet cocktail, parce que cela s’ajoute au fait que je produis en France, que mes usines sont en France et que je suis donc pénalisé aussi par l’écosystème fiscal français. Si on a ce cocktail de différentes surtaxations, nos entreprises pourront moins se développer. Et si elles se développent moins, il y a moins d’emplois, moins de recettes fiscales, moins d’activité. On affaiblit notre pays, on maîtrise moins nos savoir-faire. On a vu pendant le covid toute une série de savoir-faire indispensables qui n’étaient plus chez nous. De plus, si on prend même les sujets d’intérêt général comme l’écologie, on produit en France d’une manière beaucoup plus écologique et décarbonée que dans le reste du monde. C’est cela, notre combat. Donc oui, je suis assez d’accord avec vous pour des engagements plus longs, mais avec également le réaligement de l’écosystème français sur son environnement.

M. Charles de Courson, rapporteur. Votre « Dutreil plus », c’est avec un plafonnement ou sans plafonnement ? C’est-à-dire, peut-on transmettre sans aucun plafond dans votre idée ou est-ce qu’il faut mettre un plafond, je ne sais pas, de 100 millions, de 50 millions ? Car ce super-Dutreil que vous appelez de vos vœux, s’il permet des transmissions de milliards et de milliards d’euros, vous voyez bien le problème qu’il pose à la représentation nationale.

M. Philippe d’Ornano. Il faut que les entrepreneurs réussissent, qu’ils créent des emplois, qu’ils ouvrent des usines, qu’ils développent leur chiffre d’affaires et leurs savoir-faire. Or plus ils réussiront, plus nous les pénaliserons. Je dirige une ETI : la vocation de toute entreprise est de développer un excellent produit, de rencontrer le succès, d’accroître son chiffre d’affaires, d’employer plus de personnes et de créer plus de sites. C’est une aventure humaine autant qu’économique. Pourtant, nous disons à ceux qui réussissent le mieux en France, à ceux dont l’entreprise prospère grâce à la chance, au travail et au talent, qu’ils ne pourront pas la transmettre. Nous ne cherchons à transmettre que les petites et moyennes entreprises, car à 100 millions d’euros, il s’agit déjà d’ETI. Quant aux autres ETI, nous n’en voulons pas, nous préférons qu’elles soient vendues à des fonds ou à des entreprises étrangères.

Je pense que c’est une erreur fondamentale. J’ai de grands concurrents qui sont de très grandes entreprises, dont certaines à caractère familial. Je me bats contre eux, mais ils représentent en même temps d’importantes recettes fiscales, de nombreux emplois et des savoir-faire maîtrisés. Je trouve dommage que nous n’ayons pas l’ambition de construire une économie composée de petites, de moyennes et de grandes entreprises, sur un territoire où les entreprises étrangères peuvent également s’installer. Si nous étions capables d’adopter cette vision, le pays tout entier en bénéficierait. Certes, il y aurait peut-être quelques personnes très riches, mais les retombées seraient pour tous.

M. Éric Coquerel (LFI-NFP). Il faut bien comprendre d'où vient cette commission d'enquête. Son origine n'est pas anodine et est liée aux recettes de l'État et à l'impôt, qui permettent notamment de garantir le bon fonctionnement de ce dernier. Le fait que les entreprises françaises puissent opérer dans un pays où l'État fonctionne encore, où il y a des routes et des infrastructures, constitue aussi un avantage compétitif. De nombreux pays européens ont des fiscalités très avantageuses, mais le problème qui nous est posé aujourd'hui est différent.

Dans ce pays, quelques milliers de personnes bénéficient d'un taux d'imposition global environ deux fois moins élevé que la moyenne des Français. Ce que j'affirme ici est un fait observé et concret. Vous pouvez le contester, mais c'est ce qui ressort de toutes les analyses que nous lisons. Ce phénomène se développe et a pour conséquence un manque à gagner de plusieurs dizaines de milliards d'euros pour les recettes de l'État. La question est donc celle du pacte Dutreil. Le rapport de la Cour des comptes observe qu'en partie, les bénéficiaires de ce pacte participent à cette optimisation fiscale. Il souligne notamment que les plus grands bénéficiaires ne sont pas exposés à la concurrence internationale, ce qui suggère que l'objet de ce dispositif est détourné.

Vous comprendrez donc que, comme législateurs, nous nous demandions comment faire en sorte que les personnes paient un impôt progressif en rapport avec leur patrimoine et leurs revenus. Nous examinons donc tous les dispositifs qui ont permis d'optimiser l'impôt pour ces personnes depuis des années, et le pacte Dutreil en fait partie. C'est pourquoi les interrogations du rapporteur sur la durée et les contreparties sont logiques. En face, la réponse que l'on nous fait reviendrait à instaurer une sorte de « super pacte Dutreil » qui durerait plus longtemps et à l'issue duquel on ne paierait quasiment plus d'impôts. Si l'on estime que l'impôt est un problème, il existe des pays où l'on n'en paie pas. C'est une logique dans laquelle nous ne pouvons pas entrer. Sinon, à terme, il n'y aura plus d'impôt dans ce pays. Le problème est là, et le pacte Dutreil est l'un des outils de cette optimisation.

M. Philippe d'Ornano. Cela pose une question fondamentale que je suis heureux de pouvoir aborder : est-ce que l'investisseur paie moins d'impôts que le salarié ? Est-ce qu'il y a des gens qui, possédant de très grosses fortunes, ne paient pas d'impôts ? Le problème de la fiscalité est qu'elle est une superposition de strates. Il faut prendre en compte l'ensemble de ces strates pour calculer ce que paie réellement un investisseur. On lit souvent que l'investisseur, qualifié de « riche », paierait moins d'impôts que le salarié. C'est entièrement faux. Un investisseur paie en moyenne 65 % d'impôts, alors que le taux moyen de l'impôt sur le revenu est de 14 % pour un salarié. Pour les salariés qualifiés, ce taux peut monter à 40 %, si l'on considère que les charges sociales ne contiennent pas de fiscalité masquée.

Comment arrive-t-on à cette astuce qui consiste à dire que l'investisseur paie moins d'impôts ? Lorsque l'argent arrive dans une holding patrimoniale, il a déjà été taxé à hauteur de 50 %. En tant qu'entrepreneur, si j'investis 1 000 dans une entreprise, que je la développe avec mes équipes, que je paie des salaires, que j'achète des machines, que je construis une usine et que je finance l'exportation, et qu'à la fin, il me reste 100 de bénéfice net avant impôt sur les sociétés et, sur ces 100, je vais payer environ 50 % d'impôts. Cela se décompose en un peu plus de 30 % de taxes de production et un peu moins de 20 % d'impôt sur les sociétés (IS) – le taux facial pour une ETI étant de 25 %, les grands groupes étant désormais plus taxés avec les nouvelles règles. J'ai donc déjà contribué à la société par l'activité que j'ai aidé à créer, en investissant de l'argent qui avait déjà été imposé, et ce, sans aucune assurance de retour, car je peux perdre ce capital. Chaque année, 70 000 entreprises font faillite. Notre entreprise, par

exemple, n'a commencé à gagner un peu d'argent que depuis quatre ans et n'a pas distribué de dividendes avant sa vingtième année d'existence.

Il est donc totalement faux de dire qu'un investisseur ne paie pas d'impôts. Il contribue à créer une entreprise et paie en moyenne 50 % d'impôts au sein de celle-ci. Cette moyenne peut varier entre 45 % et 55 % selon la part de l'activité réalisée en France ou à l'étranger. Ensuite, si je souhaite distribuer des dividendes pour obtenir un retour sur mon investissement, je paierai encore 37 % sur les 50 % restants. On arrive ainsi à un total de 65 % ou 66 %. On ne peut pas occulter une partie de la fiscalité et prétendre qu'elle ne compte pas parce qu'elle est payée par l'entreprise. L'investisseur a risqué son capital, qu'il aurait pu perdre, et ne bénéficie d'aucune assurance sociale, contrairement à un salarié : ni assurance chômage, ni assurance retraite. S'il réussit, il aura payé 65 % d'impôt.

Nous pouvons nous poser collectivement la question : ce taux étant plutôt autour de 30 % ou 40 % aux États-Unis, n'est-ce pas la raison pour laquelle nous n'avons pas de Google, d'Apple ou d'autres GAFAs en France ? N'est-ce pas pour cela que des jeunes porteurs de projets brillants, qui valent peut-être des millions d'euros mais n'ont pas de moyens, ne trouvent pas de financeurs et d'investisseurs ? Car avec de tels taux, il vaut mieux investir dans l'immobilier : c'est moins risqué et vous n'allez pas *a priori* perdre votre capital.

Il vaut mieux investir dans un placement sûr que dans des projets entrepreneuriaux. C'est un sujet collectif sur lequel nous devons nous concentrer. À force d'imposer des taux plus élevés que nos voisins européens et que les Américains, c'est tout un écosystème de création que nous perdons et qui nous pénalise.

M. Éric Coquerel (LFI-NFP). Nous ne parlons pas des investisseurs en général, mais de quelques milliers de personnes. Ce sont elles qui ont un taux d'imposition global d'environ 25 %. Vous pouvez dire non, mais je vous invite à lire les rapports de la Cour des comptes, car c'est assez explicite. Tous les documents qui sortent aujourd'hui, y compris de Bercy, le confirment. Je ne parle pas des investisseurs en général, mais de quelques milliers de personnes, et c'est un phénomène assez nouveau dans ce pays.

Vous dites aussi que les grandes entreprises paient plus d'impôts. Or le taux effectif de l'imposition nette est d'environ 14,7 % aujourd'hui pour les plus grandes multinationales, alors qu'il approche les 25 % pour les PME. Je ne connais pas le niveau pour les ETI, mais c'est aussi l'un des soucis que nous avons.

M. Philippe d'Ornano. Tout d'abord, ce qui est certain, c'est que pour arriver à des taux aussi bas, vous excluez les impôts payés par l'entreprise du calcul de l'imposition de l'investisseur. Or ces impôts doivent être pris en compte ; ce serait une supercherie de les écarter pour ensuite affirmer que le taux est faible.

Ensuite, concernant les ETI, vous avez raison. La raison se comprend assez bien : une entreprise internationale réalise une partie plus ou moins grande de son activité à l'exportation. Quand vous exportez, vous payez les impôts des pays où vous travaillez. En tant qu'entreprise d'origine française, nous réalisons par exemple 92 % de notre chiffre d'affaires à l'exportation, mais nous payons 70 % de nos impôts en France. On voit bien que c'est très bénéfique pour la collectivité française d'avoir des entreprises de notre type. Une entreprise internationale est très exposée à la fiscalité des pays où elle opère. Si cette fiscalité est plus basse, ce qui est malheureusement presque toujours le cas, l'exposition globale à l'impôt de ces grandes entreprises sera effectivement moins importante.

Mais c'est justement un danger. Je vais vous donner un chiffre assez intéressant : les grandes entreprises françaises réalisent en moyenne deux fois moins de chiffre d'affaires dans leur pays que les grandes entreprises allemandes en Allemagne ou italiennes en Italie. On peut critiquer les grandes entreprises, trouver qu'elles sont trop grandes et que leurs propriétaires sont sûrement très riches. Mais le problème est que si nous mettons en place des fiscalités très différentes de ce qui se pratique dans les autres pays, il est plus facile pour elles de délocaliser leur substance. Nous la perdrons alors cette substance et cela touchera tout le système de sous-traitance et donc un ensemble d'entreprises et le tissu économique français.

M. Charles de Courson, rapporteur. Dans un communiqué du 22 septembre, vous affirmiez que la proposition de M. Zucman d'instaurer un impôt annuel de 2 % sur la fortune ciblant les patrimoines de plus de 100 millions d'euros allait « tuer les ETI ». Quelles sont les raisons qui vous conduisent à une telle affirmation et quelle est votre position sur toute taxation de la détention du patrimoine financier et/ou professionnel ?

M. Frédéric Coirier. Effectivement, nous militons historiquement pour immuniser le capital productif de la fiscalité sur le stock. Une telle fiscalité signifie que plus vous investissez et produisez, plus vous êtes fragilisé, ce qui est complètement illogique au regard de l'intérêt général qui est de produire plus sur notre territoire. Notre réaction très vive à la taxe Zucman s'explique par le fait qu'elle représente ce que nous avons connu en 1982, mais en trois fois pire. Nous en connaissons les résultats : une atrophie considérable de notre capital productif et une désindustrialisation massive. Cette proposition serait encore plus catastrophique que ce que nous avons connu à l'époque. Nous ne pouvons pas refaire deux fois la même erreur en pire ; ce serait très dommageable pour notre pays.

Même à ces niveaux qui peuvent paraître peu élevés, beaucoup d'entreprises de taille intermédiaire seraient impactées. Ce sont des valorisations que l'on rencontre dans beaucoup de nos entreprises et qui toucheraient aussi de nombreux industriels qui ont déjà bien d'autres sujets à traiter. C'est ce qui nous a amenés à réagir de la sorte. Nous sommes pour que le stock de capital investi soit immunisé. C'est une obligation si nous voulons pouvoir nous projeter à moyen terme. Dès que l'on met en place ce type de fiscalité, on en mesure les effets. Nous tenons à votre disposition des listes d'entreprises que nous avons vu disparaître après 1982, en raison de l'impossibilité pour leurs détenteurs de faire face à cette fiscalité.

J'ajouterai un autre point, qui n'est pas d'ordre technique mais psychologique. Quand on vous explique que vous allez créer et développer quelque chose, et que tous les ans vous allez devoir verser 2 % de sa valeur – en vous disant que ce n'est pas grave, que vous pourrez payer en actions –, c'est comme si l'on vous disait que vous avez acheté un logement et que vous devez en donner 2 % chaque année. Personne n'achèterait ; tout le monde resterait locataire. Si vous dites cela à un entrepreneur, sa réflexion sera immédiate, car c'est un jeu sans fin et une spoliation, tout simplement. C'est travailler pour la gloire. Au-delà des aspects financiers, cela va psychologiquement à l'opposé de la pensée d'un entrepreneur et de ce qu'il veut construire.

Enfin, une application dans un seul pays aurait un impact considérable et serait le plus beau cadeau que l'on pourrait faire au capitalisme financier et étranger. On voit déjà des fonds d'investissement américains dire que la France regorge d'opportunités. Je pense qu'on n'a pas très bien compris pourquoi ils disent cela.

M. Philippe d'Ornano. Ils disent cela en consultant une liste de courses d'entreprises qu'ils pourraient racheter, et c'est vraiment catastrophique. Cette taxe touche

différents modèles d'entreprises. Elle touche les entreprises très brillantes, nouvelles et très valorisées, qui n'ont pas encore beaucoup de chiffre d'affaires ; tout le monde a cité Mistral. Elle touche les entreprises à l'actif industriel qui ont de très faibles rendements et ne disposent pas de cet argent dans leur patrimoine. Contrairement à ce qui est dit, seule l'entreprise pourrait payer cet impôt en distribuant des dividendes. Or 2 % de la valeur de l'entreprise représente, par rapport à son revenu, des sommes considérables, qui pourraient même être jugées anticonstitutionnelles.

Cela touche un troisième type d'entreprise. En regardant des fleurons français comme Dassault Systèmes ou Hermès, on se dit qu'elles sont formidables et très rentables. Mais si vous regardez le rendement d'Hermès par rapport à sa valorisation, il est de 0,7 % ou 0,8 %. Une taxe de 2 % serait donc spoliatrice. La valorisation peut varier très fortement, augmenter ou chuter. Ce qui se passerait, c'est que des entreprises ne pourraient pas payer immédiatement et vendraient très rapidement, bien plus vite que ce qui s'est passé entre 1980 et 1990. D'autres se diraient : « Chaque année, je vais devoir distribuer 2 % de la valeur de mon entreprise, donc je la saigne à blanc. Il vaut mieux que je la vende maintenant, tant qu'elle a encore de la valeur, plutôt que de la laisser se dégrader en sous-investissant pendant quelques années et me retrouver avec quelque chose qui ne vaut plus rien. » Dans tous les cas, ce serait un cataclysme pour l'économie. Ce serait une véritable catastrophe.

Il est invraisemblable que l'on puisse proposer et promouvoir une telle mesure sans grande contradiction. Je suis heureux de pouvoir en porter une parmi d'autres, car nous lisons aussi beaucoup d'économistes qui, sans avoir notre vision pratique et pragmatique, font une analyse de fond assez similaire.

M. Frédéric Coirier. Pour information, 75 % de nos membres ont été approchés l'année dernière en vue d'un rachat par des fonds ou des entreprises étrangères. C'est un élément qu'il faut avoir en tête. Dans les six prochaines années, 50 % des ETI devront être transmises. Sachez que nos entreprises sont identifiées et dans le viseur. Parmi les ETI, 10 % de nos membres sont des leaders européens ou mondiaux. Pour un acteur étranger ou un fonds, c'est une très belle cible à acquérir. C'est un sujet qu'il faut considérer d'un point de vue stratégique et de souveraineté nationale.

M. le président Jean-Paul Mattei. Dans le débat budgétaire, nous avons écarté la taxe Zucman et essayé de trouver d'autres solutions, même si elles n'étaient pas parfaites. Il y avait notamment une contribution différentielle sur les hauts patrimoines. Je ne sais pas si vous aviez été consultés par le gouvernement à ce moment. Il y avait également la taxe sur les holdings patrimoniales. J'aimerais avoir votre analyse sur ces recherches de solutions. Il est compliqué de faire la loi, et il faut composer avec un ensemble et une majorité. Il y aura certainement un débat très important l'année prochaine sur ces sujets.

Je trouvais que cette taxation, bien qu'améliorable, répondait à un souci de faire circuler l'argent. Tout à l'heure, vous m'avez un peu crispé en mettant tous les impôts, y compris l'impôt sur les sociétés, dans le même panier. Il faut distinguer les bénéficiaires et l'impôt payé par la personne morale, et la situation des actionnaires qui peuvent très bien avoir encapsulé des résultats dans une société holding et ne pas payer d'impôts à titre personnel. Le problème est l'accumulation de certaines trésoreries qui, si elles sont utiles pour le développement et les projets, peuvent aussi dans certains cas être des trésoreries qui dorment et ne circulent pas. Quand nous avons mis en place le PFU, l'objectif était de faire circuler cet argent. J'ai connu une époque où existait le précompte, qui incitait à distribuer les réserves.

M. Charles de Courson, rapporteur. En droit américain, par exemple, on distingue au sein des holdings les encaisses oisives des encaisses nécessaires au fonctionnement du groupe. Naturellement, la distinction n'est pas simple à faire, mais elle existe chez les Américains, qui ne sont pourtant pas réputés pour être des parangons de l'anticapitalisme.

M. Philippe d'Ornano. Sur le premier point, il faut être pratique. Certes, l'argent est dans l'entreprise, mais moins il y a d'impôt sur les sociétés ou de taxes de production, plus il y a de bénéficiaires qui peuvent être soit réinvestis – ce qui arrive souvent dans les entreprises d'entrepreneurs –, soit distribués. S'il s'agit de holdings de réinvestissement, vous ne pouvez pas utiliser leurs fonds pour payer vos impôts personnels ou en tirer un avantage personnel. C'est un outil de réinvestissement.

Le problème que nous avons avec la taxation de la trésorerie des holdings, c'est que la définition était floue et s'appliquait aussi à une holding opérationnelle qui détient des filiales de distribution. Notre inquiétude tenait au fait que les entreprises familiales sont prudentes. On peut leur reprocher, certains diront qu'elles prennent moins de risques, mais en réalité, ce modèle est assez solide : il permet de protéger les salariés, de traverser les crises et de construire les entreprises dans la durée. L'effet de bord terrible de cette taxation aurait été de pénaliser cette prudence. Quant aux montages abusifs, ils sont déjà illégaux, donc le sujet ne nous concernait pas vraiment. En revanche, sur la trésorerie, il nous semble indispensable d'avoir des entreprises françaises solides, avec des trésoreries capables de faire face à des crises ou de saisir des opportunités.

Je connais bien, notamment en tant qu'exportateur, les règles sur les prix de transfert. La manière dont l'application de cette loi était présentée était extrêmement dangereuse et aurait échappé tant au législateur qu'au pouvoir exécutif, puisqu'elle relevait de l'administration fiscale. Vous savez que l'État n'intervient pas dans les contrôles. L'administration fiscale aurait pu vous dire : « Je trouve que vous avez trop de trésorerie. » Vous avez des recours face à ces redressements, mais cela prend dix ou douze ans. Seules les entreprises les plus solides peuvent y faire face. Sinon, ce qui se passe en général, ce sont des tentatives de négociation. Cela aurait créé une incertitude, que nous connaissons déjà pour les prix de transfert, et qui se serait appliquée à un nouveau champ, la trésorerie des entreprises, avec des effets pervers très importants. Face à cela, les entreprises auraient distribué leur trésorerie, ce qui aurait eu un impact négatif.

M. le président Jean-Paul Mattei. Je n'ai pas eu la même lecture que vous du texte. Peut-être était-il mal écrit et certainement améliorable. Le principe était similaire à celui de l'apport-cession, où l'on dispose de quelques années pour réinvestir. Le texte visait les remontées de trésorerie dans des holdings passives, uniquement réceptacles. Les holdings actives avec des pools de trésorerie n'étaient pas concernées. Nous avons la problématique du régime mère-fille avec la quote-part de frais et charges qui aboutit à un frottement fiscal minime. Je trouve dommage qu'on ait balayé d'un revers de main un dispositif qui visait à inciter, de manière comportementale, à distribuer davantage si la trésorerie n'a pas d'utilité. Pourquoi un actionnaire personne physique ne peut-il pas arbitrer sa fiscalité alors qu'un actionnaire personne morale le peut ? Il peut le faire pour réinvestir, ce qui est tout à fait légitime pour le développement de l'entreprise. Mais si c'est pour attendre et placer cet argent sur un compte à terme, nous avons un sujet de fonds oisifs.

M. Philippe d'Ornano. Il y a des périodes où vous investissez et où vous pouvez avoir des fonds oisifs, et vous pouvez aussi avoir des objectifs liés à la transmission de l'entreprise. Je pense que nous avons intérêt à avoir ces holdings d'investissement, car elles

poussent à investir dans l'écosystème. Je comprends ce que vous me dites, monsieur le président, mais notre crainte était qu'il y ait des effets de bord, de la complexité, et des effets d'interprétation fiscale qui seraient problématiques et dangereux. Nous sommes un peu méfiants sur ce sujet, notamment au vu de notre expérience avec les prix de transfert. Nous sommes méfiants car cela dévoie le mécanisme.

M. le président Jean-Paul Mattei. Merci beaucoup, messieurs, d'avoir permis au rapporteur, par nos échanges, de nourrir son rapport sur ces sujets.

La séance s'achève à douze heures cinquante-six.

Membres présents ou excusés

Présents. – M. Charles de Courson, M. Jean-Paul Mattei, M. Éric Coquerel, Mme Eva Sas.