

## FISCALITÉ

## Allier vocation et intérêt fiscal

■ C'est fin juillet qu'a été définitivement adoptée par le Parlement la loi dite TEPA (Travail, emploi et pouvoir d'achat).

Parmi de multiples dispositions, il en est une qui présente un intérêt considérable pour les contribuables redevables de l'impôt sur la fortune (ISF), c'est décider de l'affectation du versement en l'investissant dans une jeune entreprise innovante : 75 % de la participation sera déductible du paiement de l'ISF dans la limite de 50 000 euros par an.

Concrètement, un contribuable s'estimant redevable de 4 500 euros d'ISF le 15 juin 2008, peut investir 6 000 euros avant le 31 décembre 2007 et ne rien payer en juin 2008.

### Rien à payer en 2008

Ce dispositif vient en complément d'une loi plus ancienne connue sous le nom de loi Madelin qui permet de déduire de son impôt sur le revenu 25 % des sommes investies dans une PME dans la limite de 40 000 euros par an pour un couple.

Un contribuable s'estimant redevable de 2 000 euros en 2008 au titre de l'impôt sur les revenus (IR) de 2007, peut investir 8 000 euros dans une PME avant le 31 décembre 2007 pour ne rien avoir à payer en 2008.

Bien évidemment, ces deux dispositifs ne sont pas cumulables et, pour reprendre les deux exemples ci-dessus, il faut investir au total 14 000 euros dans la (ou les) PME choisies pour bénéficier à plein de ces deux crédits d'impôt et ne rien avoir à payer en 2008. ■

## L'arme secrète de l'Amérique

■ On a longtemps cru en France que l'encouragement au capital-risque était une solution suffisante au financement des créations d'entreprises. Il y a cinquante ans, déjà, les Américains avaient réalisé que le capital-risque n'investit pas, sauf exception, dans les créations d'entreprises trop risquées et avec des montants à investir trop faibles pour être rentables.

Le capital-risque entre dans le capital ou fait des prêts à long terme sans les garanties (hypothèques, etc.) dont s'entourent les circuits financiers normaux, mais exige deux ou trois comptes d'exploitation pour s'assurer que le produit ou le service ont un marché, que l'équipe de direction est compétente, etc. L'expérience leur a montré qu'un investissement d'environ deux millions d'euros est le seuil minimum en dessous duquel il n'est plus rentable en raison de tous les coûts associés à l'investissement.

Or, plus de 95 % des petites entreprises dites de croissance (encore

appelées « gazelles »), source de la majorité des créations d'emplois, se créent dans l'intervalle allant de 100 000 à 1,5 million d'euros.

Là où le capital-risque baisse les bras, les organismes publics n'ont aucune chance d'être plus efficace.

### Un trou de financement

Il existe donc un trou de financement dans cet intervalle que seuls les *Business Angels* ont prouvé qu'ils pouvaient combler avec succès parce que leurs frais sont très faibles : pas de rapports d'experts, car ils le sont généralement dans les secteurs où ils investissent ; pas de conseil d'administration à convaincre, leur temps n'est pas facturé (ils investissent autant pour l'excitation du jeu que pour l'argent).

Le capital-risque ne travaille pas sur le même plan que les *Business Angels* mais prend leur relais quand les besoins de capitaux, en raison du succès, deviennent trop importants.

L'arme secrète de l'Amérique, ce sont

les dispositions fiscales introduites en 1958, qui ont fait se multiplier les *Business Angels* et qui font qu'aujourd'hui, celui qui veut créer une entreprise trouve tous les capitaux nécessaires.

### Limiter le risque des actionnaires

La disposition principale est la création, par le *Small Business Investment Act* de 1958, des sociétés dites « *Subchapter S* » du nom du chapitre du code les créant.

Ces sociétés, qui limitent le risque des actionnaires à leur apport, mais sont dotées de la transparence fiscale, permet de transférer leurs pertes d'exploitation sur leurs actionnaires et ceux-ci en récupèrent environ la moitié au travers des réductions d'impôt sur le revenu. Ce dispositif extrêmement simple, sans coût administratif, fait supporter par l'État environ la moitié du risque financier pris par le *Business Angel*. Il faut noter que les « *Sub S* » coûtent au Trésor public américain de l'ordre de 18 milliards de dollars par an, mais lui en rapportent près de quatre fois plus. ■