

L'ESSENTIEL

NOUS **CHRD**

Sommaire

Manifeste : nos priorités P.3

Partenariats de l'UMIH P.4

Comité Outre-mer P.6

Hommage à Michel

Chevillon P.6

UMIH Femmes P.8

Sandwich and Snack Show

30-31 mars P.9

Parole d'expert : le Pacte

Dutreil P.10

Rendez-vous vidéo P.14

Essentiel

Chers amis,
En fin d'année 2021, nous nous étions engagés à faire évoluer nos outils de communication et vous pouvez le constater, ceci est chose faite !

Le site de l'UMIH a été restructuré afin d'accorder une place plus importante aux sujets d'actualité du secteur, notamment le fil d'actualité s'est enrichi avec la rubrique « Top 5 ». Les pages Facebook et LinkedIn de l'UMIH et de NOUS CHRD sont devenues aussi de véritables relais d'information.

En complément de ces évolutions, nous avons lancé depuis le 10 janvier, « Les Rendez-vous d'actualité » en vidéo toutes les deux semaines pour un décryptage de l'actualité. Et enfin, « L'essentiel NOUS CHRD » dont vous lisez le premier numéro, est spécifiquement destiné aux chefs d'entreprise du secteur café, hôtel, restaurant, monde de la nuit et comporte des informations pérennes.

Vous avez dû le recevoir ou le voir sur nos réseaux sociaux, afin de porter la parole de nos adhérents, nous avons réalisé avec le GNC un manifeste mettant en avant nos priorités pour



faire rayonner la France et rappeler à tous notre rôle essentiel. Dans un contexte de sortie de crise sanitaire et d'entrée dans un conflit aux implications internationales, notre pays s'engage dans les prochaines semaines dans un processus électif d'importance avec l'élection présidentielle suivies des élections législatives.

Ces deux échéances déterminantes pour notre démocratie sont l'occasion pour nous, acteurs essentiels du tourisme - hôteliers, cafetiers, restaurateurs, traiteurs, exploitants d'établissements de nuit, de centres de thalasso, de bowlings - de rappeler qui nous sommes, ce que nous représentons économiquement, culturellement et socialement, ce que nous pouvons apporter à la société française.

Nous avons, avec nos syndicats associés, en particulier le GNC, pour objectif de faire du tourisme un secteur durable et d'avenir pour l'économie française au travers de nos propositions.

Roland Héguay

Carnet

UMIH 86 : Hugues Baalouch remplace Laurent Lutse

UMIH 97 - La Guyane : Steve Roldan remplace Liliane Destemberg

UMIH 64 Béarn et Soule : Lionel Imirizaldu remplace Yves Larrouture

UMIH 97 - La Martinique : Christophe Lupon remplace Véronique Bidault des Chaumes

UMIH Bretagne : Dominique Spenlehauser a été élu président de la région.

UMIH 47 : Adrien Pedrazzi remplace Jean-François Blanchet

Dates à retenir

30 mars 2022 de 10 h à 16 h

Demoday « Rebond de la filière touristique : leviers et perspectives » organisé par la Confédération des Acteurs du Tourisme

Venez rencontrer et découvrir une sélection de startups aux solutions innovantes

Café A - Maison de l'architecture 148 rue du Faubourg Saint Martin 75010 Paris.

30-31 mars 2022

Sandwich and Snack Show.

Retrouvez l'UMIH sur le stand HALL 7.1 R 38

13 mai 2022

Ruralisons l'Europe ! organisé par le parlement rural français à Lyon.

13 et 14 juin 2022

Formation des responsables administratives à Paris.

Manifeste UMIH-GNC

Nos propositions pour faire rayonner la France

Élections présidentielle et législatives 2022



GNC
Groupement National
des Chaînes Hôtelières

Nos priorités

Redynamiser l'industrie touristique et l'inscrire comme priorité de l'économie française

Renouveler et adapter l'offre existante aux touristes de demain

Oxygéner nos entreprises

Recruter responsable : attirer, former et fidéliser

Soutenir les entreprises dans leur transition développement durable et leur transition numérique

Nos propositions pour la ruralité

Les partenariats de l'UMIH

Les services sont un plus que l'UMIH apporte aux adhérents. Localement, les UMIH départementales signent avec des entreprises régionales. Au niveau national, des conventions de partenariat sont également signées dans l'intérêt des adhérents.

BoConcept

BoConcept et l'UMIH ont souhaité travailler de concert afin d'apporter un service supplémentaire aux adhérents

de l'UMIH. BoConcept est fabricant danois de mobiliers depuis 70 ans. En France, BoConcept se développe sur 38 magasins, au plus proche des clients et propose des collections et un univers complet et personnalisable.

Les valeurs de BoConcept : Simplicité, savoir-faire, fonctionnalité raffinée et qualité des matériaux.

Le partenariat signé avec BoConcept accorde :

- une remise de 15 % aux salariés des entreprises adhérentes à l'UMIH
- une remise, sous réserve de l'adhésion du franchisé local, a minima de 25 % + mise à disposition des conseils personnalisés d'un décorateur d'intérieur pour les professionnels adhérents à l'UMIH sur justificatif de leur adhésion.

Contact référent : Sophie Salomé
06 17 90 57 17 - ssee@boconcept.com



TotalEnergies

Le partenariat TotalEnergies signé pour une durée de deux années (1^{er} mars 2022 - 28

février 2024) propose une réduction de 0,30€ par MWh pendant la durée du contrat signé par l'adhérent.

Contact : 09 70 73 45 21

ou faire une demande par email :
centrales@totalenergies.fr

(en indiquant les coordonnées du responsable et de l'entreprise, le nom du fournisseur actuel et la date d'engagement)



Protection, services, accompagnement social

(Souriez, vous êtes au cœur de nos engagements)

- ☺ **Vous proposer** des solutions personnalisées en santé et en prévoyance
- ☺ **Vous aider** à concilier bien-être des salariés et performance
- ☺ **Être à vos côtés** dans les moments de fragilité
- ☺ **Vous garantir** des soins de qualité au juste prix
- ☺ **Agir** pour une société plus juste et plus inclusive

malakoffhumanis.com



SANTÉ - PRÉVOYANCE - RETRAITE - ÉPARGNE

On aime vous voir sourire

Comité Outre-Mer constitué

Le Comité Outre-mer a été mis en place avec l'ensemble des présidents des UMIH des territoires d'Outre-Mer. Nicolas Vion a été nommé porte-parole de ce comité.

Les contraintes administratives, les réglementations, les processus de décision sont parfois différents de ceux de la métropole et exigent une prise en compte afin de faciliter la vie des entreprises et leur accompagnement. L'UMIH a en conséquent mis en place ce Comité qui réuni l'ensemble des présidents des UMIH d'Outre-mer.

Le Comité Outre-mer a pour vocation d'aborder les problématiques liées à ces territoires et de faire remonter de manière plus efficace les revendications des professionnels ultramarins.

Dès sa constitution, le Comité a été sollicité pour participer au premier Comité stratégique du tourisme Outre-Mer (CDTOM) aux côtés de Roland Héguay et des ministres Lecornu et Lemoyne. De nombreuses questions ont été posées sur les actions de l'Etat en soutien aux acteurs du tourisme et un focus sur le plan Destination France pour l'après-crise covid.

Pour l'UMIH, l'enjeu principal pour l'industrie touristique ultramarine est la survie des entreprises et la nécessité de donner de la visibilité sur les aides pour tenir financièrement jusqu'à une reprise normale de l'activité. Il faut aussi encourager les Français et les touristes étrangers à revenir dans les territoires d'Outre-Mer avec notamment une harmonisation des obligations liées à l'épidémie de covid.

Et après la crise ?

Le Comité a d'ores et déjà construit une feuille de route de pistes d'amélioration pour le tourisme ultramarin dans l'avenir qui soulève, bien sûr, de nombreuses questions :

- Plan Européen de Relance « post crise » de 750 Mds d'€ prévoirait une affectation de 40 Mds pour la France. Quelle est la part affectée spécifiquement aux territoires d'Outre-Mer ?
- Gouvernance touristique : soutenu par de nombreux professionnels privés et par les membres de la Confédération des Acteurs Touristiques (CAT)

nous demandons une mise à plat de la Gouvernance touristique.

- Classement des hébergements touristiques inscrits au RCS : par respect du classement volontaire, nous demandons de mettre fin à la taxation au pourcentage du CA, et dans l'attente de sa suppression, de la limiter à 10 % du taux de la TVA applicable.

- Relance du tourisme dans les Outre-Mer : le plan « Destination France », concerne-t-il l'Outre-Mer et à quels niveaux ? Quelle est la déclinaison des investissements publics ?

Hommage

17 ans au service de la profession

Michel Chevillon, président de l'UMIH 06 Cannes hôteliers durant 17 années, est décédé, le 12 mars dernier.

Passionné par son métier d'hôtelier, Michel Chevillon a d'abord travaillé à Londres pour Holiday Inn. De retour en France, il dirige le Pullman à Nice puis le Croisette Beach à Cannes jusqu'en 2020. C'est à Cannes que Michel Chevillon décide de s'engager dans l'action syndicale au sein du club hôtelier puis de l'UMIH Cannes hôteliers dont il prend la présidence en 2002.

Dès lors il n'aura de cesse de défendre l'hôtellerie cannoise tout en exigeant toujours plus de qualité et d'accueil de la part des hôteliers.

Très vite, le patron des hôteliers devient un interlocuteur des pouvoirs publics locaux et des organisateurs de congrès. Son idée : faire de Cannes une destination d'affaires et de loisirs incontournable. Et afin d'évaluer les besoins en hôtellerie il a créé avec le cabinet MKG l'un des premiers observatoires.

Comment ? en proposant une offre globale aussi bien en termes de tourisme d'affaires que de tourisme de loisirs. La manière : un travail de concert entre



tous les acteurs concernés.

Et c'est ainsi que sous l'impulsion de Michel Chevillon en tant que vice président de la CCI, le tourisme cannois a retrouvé un nouveau souffle et a su se renouveler pour répondre aux nouvelles attentes des clientèles domestiques et internationales.

L'UMIH partage la peine de sa famille et de ses amis et leur adresse ses sincères condoléances.



Votre fournisseur d'électricité et de gaz naturel

Bénéficiez d'une remise
spéciale adhérent UMIH
sur votre MWh de gaz ou
d'électricité consommés



TotalEnergies

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

Plus d'informations sur totalenergies.fr/professionnels. TotalEnergies Electricité et Gaz France, SA au capital de 5 164 558,70 euros - Siège social : 2bis rue Louis Armand - Paris 15 - 442 395 448 RCS

UMIH Femmes à l'honneur

Faire se rencontrer des femmes chefs d'entreprise de tous âges, de tous métiers dans un esprit de partage et de convivialité, c'est l'objectif de Sylvie Pimenta, directrice d'UMIH 66, à l'initiative de ce projet.



Les premières rencontres ont eu lieu en 2019, avant la crise sanitaire et les confinements. Depuis les rencontres ont repris et c'est un soulagement pour certaines qui trouvent au sein de ce groupe conseil, réconfort, accompagnement. *«L'idée étant de réunir autour de la table aussi bien des hôtelières, des restauratrices, des exploitantes de café qui exercent leur activité depuis longtemps et des femmes chefs d'entreprise nouvellement arrivées dans le département ou dans la profession. Qu'une jeune exploitante d'un bar PMU d'un tout petit village, qu'une porteuse de projet de 25 ans puissent rencontrer des consœurs connaissant bien le secteur et partager ensemble des contacts de fournisseurs, des conseils en matière de réglementation, des solutions, des idées, des ressentis. C'est l'objet même de ces réunions en y ajoutant bien sur la convivialité»*, explique Sylvie Pimenta.

Les rencontres ont lieu dans l'établissement de l'une des participantes, mais sans ordre du jour, sans périodicité imposée, plutôt en fonction de l'actualité, des besoins, de la saison, du sentiment de nécessité : *«casser les codes, laisser libre court à la spon-*

tanéité et permettre à la parole de se libérer et on a ainsi constaté que les échanges étaient beaucoup plus riches».

L'idée de ces réunions n'est pas de créer une structure institutionnelle. Seulement de créer un réseau de femmes chefs d'entreprise basé sur l'échange, l'entraide et la convivialité. *«Entre deux réunions, elles gardent le contact, et certaines marrainent professionnellement des plus jeunes»*, précise Sylvie Pimenta.

UMIH Femmes 44

L'idée s'est propagée dans le réseau UMIH et le 8 mars, à l'occasion de la Journée de la Femme, l'UMIH 44 a lancé à Nantes, son UMIH Femmes. Une dizaine de femmes se sont réunies pour dialoguer et échanger sur les conséquences de la crise sanitaire, les difficultés de recrutement, les soucis relationnels au travail, ... *«Nous avons-là l'occasion d'exprimer des sentiments, des ressentis. Habituellement dans les réunions, on pointe un problème et on cherche le moyen de le résoudre, pas des sentiments qu'il génère. Ici on peut»*, explique Nathalie Savourel, hôtelière et vice-présidente de l'UMIH 44.

Les Maryses

Dans le Gers, ce sont des femmes cheffes de cuisine, toutes adhérentes de l'UMIH 32, qui ont constitué un collectif Les Maryses (du nom de la spatule servant à racler les récipients). L'objectif étant de *«constituer un réseau d'entraide et d'écoute, de créer du lien»*, précise Betty Villas. La parole est libre, les conseils généreux, les arrivantes sont accompagnées, soutenues dans leur démarche, ... Il y règne le même esprit que dans les rencontres UMIH Femmes. Pour autant, les Maryses ont décidé de s'atteler à un sujet qui leur tient à cœur: les freins à la poursuite d'activité, notamment la garde d'enfant. Elles ont rencontré un certain nombre d'interlocuteurs pour travailler ensemble à des solutions. Le lancement officiel des Maryses a lieu le 28 mars.

Le dernier mot à Sylvie Pimenta : *«C'est aussi la vocation que nous avons à l'UMIH d'accompagner, de soutenir, de conseiller, de créer des synergies entre les personnes»*.



UMIH Femmes
CHEFFES D'ENTREPRISE DU CHR (44)



Sandwich and Snack Show est de retour les 30 et 31 mars.

Retrouvez l'UMIH sur le stand HALL 7.1 R 38

Salons incontournables de la restauration rapide, Sandwich & Snack Show et Parizza dévoilent les nouvelles tendances alimentaires de demain. Pour sa 22^{ème} édition, le salon, qui se veut source d'inspiration, présentera près de 200 innovations qui vont influencer sur l'univers de la restauration rapide.

La restauration rapide a souffert au même titre que la restauration traditionnelle de ces deux années de crise sanitaire. Le chiffre d'affaires global de ce segment est, en 2021, de 18,5 milliards d'euros soit 6% en-deçà de celui de 2019 (19,7 milliards d'euros). Pour

autant, depuis 2019, 5 000 nouveaux points de vente ont ouvert et le ticket moyen a augmenté de 9€70 à 11€50 en même temps que le temps consacré à la pause méridienne s'accroissait passant de 29 min en 2017 à 50 min en 2022.

Sandwich & Snack Show, c'est aussi l'occasion de retrouver les concours: championnat de France de la pizza, du burger, du Sushi et pour la première fois cette année le championnat de France du Donut.

Les conférences, au nombre de 20 (10 par jour) aborderont des sujets aussi variés que les perspectives de marché

avec l'étude Speak Snacking 2022, les différents concepts de snacking, le digital pour augmenter le volume d'affaires, les ressources humaines, les emballages, le financement des entreprises, etc.

Le grand témoin

Thierry Marx sera cette année le Grand Témoin et apportera sa vision de l'évolution de la restauration rapide. Il remettra également le chèque de l'opération «Printemps engagé» dont il est le parrain.

Pour plus d'informations : www.snacking.fr



Téléchargez votre badge gratuit avec le code : **SPFUMIH**



30 & 31
MARS
2022

Paris
Porte de Versailles
Pavillon 7.1

DES MARQUES,
DES PRODUITS DÉDIÉS
Food, boissons,
équipement,
tech, packaging

UNE PROGRAMMATION
COMPLÈTE
Conférences, ateliers
et tables rondes

DES ANIMATIONS
ET CONCOURS
De la convivialité
et du show !

*reinventing food moments**

Le Pacte Dutreil de l'hôtelier-restaurateur lors d'une donation

Le Pacte Dutreil a été créé par la loi de Finances n°2003-721 du 1er août 2003 (dite «loi Dutreil») afin d'alléger le coût fiscal de la transmission des entreprises dans un cadre familial, suite à un décès ou à une donation. C'est un régime fiscal dérogatoire, très avantageux pour les personnes qui ont une entreprise.

Le pacte Dutreil, un régime fiscal très avantageux

Le pacte Dutreil, un régime fiscal très avantageux. Peu utilisé au début de sa création, le Pacte Dutreil l'est de plus en plus pour transmettre l'entreprise à moindre coût.

En avril 2021, l'administration fiscale a fait une importante mise à jour. Ainsi, le Bulletin Officiel des Impôts du 6 avril 2021 réunit l'ensemble des réponses ministérielles, les arrêtés du Conseil d'état, les dernières modifications liées à l'article 40 de la loi de Finances de 2019, ainsi que quelques nouveautés concernant le Pacte Dutreil.

L'article de loi de référence du Pacte Dutreil est l'article 787b du Code général des Impôts qui s'applique pour les titres de société (parts sociales ou actions). Son pendant pour la transmission des entreprises individuelles est l'article 787c du Code général des Impôts.

Il faut penser à ce régime fiscal si vous souhaitez transmettre l'entreprise à un proche qui la reprendra, mais également si aucun membre de la famille ne la reprend et qu'elle est vendue conséquent à un tiers. En effet, il est possible de faire une donation à ses proches et ensuite effectuer la cession au tiers acheteur.

Cette disposition se travaille en amont. La donation avant cession a un intérêt non négligeable, celui de gommer l'impôt sur la plus-value.

Avantage fiscal

(vois tableau 1 ci-dessous)

Le Pacte Dutreil comporte un gros avantage fiscal et en contrepartie le législateur demande au donateur (celui qui consent la donation) et au

donataire (celui qui reçoit la donation) un certain nombre d'engagements, notamment de conserver les parts et de diriger l'entreprise durant un temps donné.

L'intérêt de bénéficier du Pacte Dutreil apparaît de manière flagrante dans le tableau ci-dessus.

La donation pour l'hôtelier-restaurateur : une réflexion complète à mener en fonction des besoins du donateur et le contexte de la donation

- Au profit de ses proches.

La donation ou la donation-partage est par principe reçue par acte authentique chez le notaire, ce qui est une condition de validité.

A noter qu'un transfert de titres sur un compte-titres n'opère pas transfert de propriété ni même une déclaration de don manuel enregistrée aux impôts n'opère pas non plus transfert de propriété des titres.

La donation peut être à géométrie variable, c'est-à-dire à chaque fois que l'on fait une donation ou une donation-partage, il s'agit d'un dossier qui réclame une réflexion complète et de nombreuses discussions avec le notaire pour connaître les besoins du donateur et savoir ce qu'il souhaite à

l'avenir par rapport à cette donation ainsi que par rapport aux problématiques du donataire.

Après la donation, le donateur peut avoir besoin de conserver des revenus ou un capital même s'il souhaite anticiper sa transmission de bien au profit de ses proches, afin de diminuer les droits de succession au jour du décès. La donation peut être faite en pleine propriété mais également avec réserve d'usufruit. C'est-à-dire que le donateur garde la jouissance ou les revenus ou les dividendes de parts sociales. Il est également possible de ne céder qu'une partie des parts sociales.

En matière de donation et donation-partage, le droit de la famille en France est très riche. Il existe énormément de possibilités qui ont été créés juridiquement pour essayer de coller au mieux aux besoins des familles.

- Clause de non-divorce

La donation-partage avec réversion d'usufruit, permet de protéger le conjoint et la clause de non-divorce permet de protéger l'époux en cas de séparation avec le dit conjoint.

La donation-partage transgénérationnelle permet de privilégier les petits-enfants. Les enfants doivent intervenir pour donner leur accord.

Il existe également des clauses de subrogation : le bien est donné, mais si un jour le bien est vendu, les donataires s'obligent à réemployer le prix de vente, avec le donateur, dans le placement ou le bien qu'aura choisi le donateur.

Tableau 1

Mme LHOTELIER âgée de 62 ans, donne à son fils Bocuse, un hôtel-restaurant (fonds ou parts de société) d'une valeur de 500.000,00 €

COÛT FISCAL SANS PACTE DUTREIL	COÛT FISCAL AVEC PACTE DUTREIL 787 B CGI ET article 790 CGI
Valeur donnée 500.000,00 €	Valeur donnée 500.000,00 €
Droits de mutation à titre gratuit (taxe due au Trésor Public) à payer 20% x 400.000 - 1.810,00 € ... 78.194,00 €	+ Réduction droits 50 % (790 G du CGI) Droits de mutation à payer ... 6.597,00 €

- Différence entre donation et donation-partage

La donation-partage a un gros avantage par rapport à la donation. Elle fige les valeurs au jour de la donation-partage et au décès du donateur les valeurs ne seront pas réévaluées. Ainsi si un hôtel-restaurant est donné en donation-partage à un enfant qui fait prospérer l'établissement et par conséquent génère une plus-value, lors du décès on ne se posera pas la question si la plus-value est due au travail de l'enfant ou à la conjoncture économique.

Quand on peut, il vaut mieux privilégier la donation-partage parce qu'elle offre plus d'avantages que la donation simple.

Afin de bénéficier d'aucune réévaluation au jour du décès avec la donation-partage, celle-ci doit être égalitaire, c'est-à-dire que tous les enfants doivent être allotis du même montant. Si l'un des enfants reçoit une hôtel-restaurant, l'autre enfant peut recevoir une somme d'argent par les parents ou par le frère ou la sœur, attributaire de l'établissement, dans ce cas on parle de soulte. Elle peut être versée au moyen d'un prêt bancaire. La donation-partage inégalitaire existe, mais dans ce cas, une réévaluation sera obligatoirement effectuée par rapport à la réserve ou la quotité disponible sauf si parallèlement à la donation-partage il a été fait une renonciation à l'action en réduction.

Il existe beaucoup de solutions en matière de donation-partage afin que les familles puissent transmettre à leurs enfants. Le notaire peut débloquent beaucoup de situations qui semblent difficiles. Il existe un avantage fiscal en matière de donation qui est octroyé par le législateur. (Voir tableau 2 ci-dessous)

Le législateur accepte que chaque parent donne à chaque enfant 100 000 euros tous les 15 ans sans droits de mutation à titre gratuit à payer. Si l'abattement est dépassé s'impose un taux fiscal qui peut aller jusqu'à 20%. Ce dispositif peut être reconduit tous les quinze ans.

Il existe également des abattements entre époux, entre partenaires pacsés

- Mécanisme de la donation avant cession

Même si la vente se fait au profit d'un tiers, il est possible d'effectuer une donation avant cession. Ce dispositif peut être très intéressant pour gommer l'impôt sur la plus-value si certaines conditions sont respectées.

- Evaluation du bien et cas particulier de la crise de la crise sanitaire

Il faut savoir que l'évaluation du bien est impérative. Dans le cas de parts sociales ou d'actions, elle sera faite par un cabinet d'expertise comptable qui utilisera plusieurs méthodes exigées par l'administration fiscale, pour faire cette évaluation.

Cette évaluation a été rendue difficile d'exécution à cause de la crise sanitaire par rapport à son impact sur l'activité du secteur. Cette évaluation doit être encore plus approfondie. Il faut savoir que certaines entreprises ont vu la crise sanitaire comme une opportunité pour accélérer la transmission. Parce que la valeur des parts sociales ou des actions de l'entreprise individuelle ont baissé par rapport au chiffre d'affaires, en conséquence la valeur de l'entreprise a baissé et le coût fiscal est moindre au jour de la donation.

La crise sanitaire n'empêche pas l'application des mêmes principes en matière d'évaluation des parts sociales, des actions ou de l'entreprise.

Le pacte Dutreil

Grâce au Pacte Dutreil 5/4 de la valeur de l'entreprise ne sera pas soumis à l'impôt. A cela peut s'ajouter une réduction de droit de 50% dans le cas d'une donation en pleine propriété faite par un donateur de moins de 70 ans. Cette réduction est spécifique au Pacte Dutreil. (voir tableau 3 ci-dessous)

Les trois régimes du Pacte Dutreil

- **L'engagement collectif formel** est un acte signé par un ou plusieurs associés de l'entreprise qui s'engagent à conserver les parts, les actions ou l'entreprise pendant deux ans. Depuis la loi de finances 2019, un seul associé peut signer le Pacte Dutreil. Après le

Tableau 2

Exemple de barème entre parents et enfants (ou petits enfants) : pour la part de valeur transmise entre 15.932€ et 552.324€: 20%

2023 (exemple) / 2018 (exemple)	ABATTEMENT		TAUX FISCAL <small>barème joint ci-après</small>
	DONATION	SUCCESSION	
Enfant, parent	100 000 €		5% à 45%
Epoux, pacsé	80 724 €	Exonéré	5% à 45% si dons.
Frère, Sœur	15 932 €		35 à 45%
Neveu, nièce	7 967 €		55%
Petits-enfants	31 865 €	1 594 €	5% à 45%
Arrière petits-enfants	5 310 €	1 594 €	
Concubins, autres héritiers	-	1 594 €	60%
Personne handicapée	+ 159 325 € (cumulable)		Voir ci-dessus

délai de deux ans le bénéficiaire de la donation à l'obligation, après l'engagement collectif de conservation, de garder ses parts pendant quatre ans: il s'agit de l'engagement individuel de conservation. Il peut être signé par acte authentique chez le notaire ou par acte sous seing privé et enregistré aux impôts.

Les formalités à accomplir

Il est nécessaire de signer l'engagement collectif de conservation de deux ans par acte authentique chez le notaire ou sous seing privé enregistré aux impôts.

Ensuite, il faut réaliser l'acte de donation chez le notaire qui enverra l'acte de donation aux impôts auquel il va joindre une attestation de l'entreprise qui certifie aux yeux de l'administra-

Dutreil dans le cadre de la donation à des proches. Une SCI qui a pour objet de gérer un patrimoine immobilier, par exemple une SCI qui détient les murs de l'hôtel ou du restaurant, ne peut bénéficier du Pacte Dutreil.

Pendant les différents engagements collectif et individuel, il est possible de changer d'activité : un hôtel qui s'adjoit une activité de restauration ou l'inverse, à partir du moment où l'ac-

Tableau 3

Mme LHOTIER âgée de 62 ans, donne à son fils Bocuse, un hôtel-restaurant (fonds ou parts de société) d'une valeur de 500.000,00€

COÛT FISCAL SANS PACTE DUTREIL	COÛT FISCAL AVEC PACTE DUTREIL 787 B CGI ET article 790 CGI
Valeur donnée 500.000,00 €	Valeur donnée 500.000,00 €
A déduire abatement enfant ...-100.000,00 €	PART TAXABLE 25% ...175.000,00 € A déduire abatement enfant ...-100.000,00
Reste taxable.... 400.000,00 €	Reste taxable.... 75.000,00 €
Droits de mutation à titre gratuit (taxe due au Trésor Public) à payer 20% x 400.000 - 1.810,00 € ...78.194,00 €	+ Réduction droits 50 % (790 G du CGI) Droits de mutation à payer ...6.597,00 €

- *L'engagement réputé acquis* peut être utilisé si le donateur souhaite faire rapidement sa donation et s'il remplit les conditions de l'engagement réputé acquis. Le donateur doit détenir un certain nombre de parts ou d'actions de l'entreprise depuis au moins deux ans au jour de la donation, il doit être dirigeant de l'entreprise depuis au moins deux ans. Le donataire devra être dirigeant de l'entreprise pendant au moins trois ans. Le donateur doit être un associé actif de l'entreprise : un retraité ne remplit pas les conditions mais peut entreprendre la procédure de l'engagement collectif formel. Une co-direction est possible mais elle doit être réelle.

- *L'engagement collectif post-mortem* ne s'applique pas en matière de donation mais en matière de succession. Les héritiers du dirigeant, dans les six mois du décès peuvent souscrire cet acte de Pacte Dutreil chez le notaire ou sous seing privé enregistré aux impôts pour pouvoir bénéficier des avantages fiscaux du pacte Dutreil.

tion fiscale que l'engagement collectif est bien en cours et une copie de l'engagement collectif de conservation.

À la fin de l'engagement collectif de conservation, l'engagement individuel par le donataire de conservation des parts qui s'ouvre pour une durée de quatre ans et à l'issue, dans un délai de trois mois, il faut produire une attestation aux impôts pour dire que l'engagement individuel de conservation a bien été respecté. Le notaire est là pour rappeler la chronologie de la procédure.(voir échelle du temps)

Par principe, le Pacte Dutreil est d'une durée fixe de deux ans, dans le cas d'une prorogation, il faut être vigilant et ne pas oublier de dénoncer le pacte le jour de la donation, afin que l'engagement individuel puisse commencer à courir.

Les conditions à respecter

- *Nature de l'activité exercée* : il doit s'agir d'une exploitation commerciale, industrielle, agricole, libérale, etc. A noter que c'est l'entreprise, la société d'exploitation qui bénéficie du pacte

activité reste commerciale.

Les holdings et les sociétés interposées sont également visées par le Pacte Dutreil.

- Les signataires et les seuils minimums de parts ou actions

Il faut être associé de la société, personne physique ou morale. Etre plusieurs associés ou un seul. Ainsi le Bulletin Officiel des impôts en avril, à changer la rédaction du texte et a inscrit : engagement collectif formel ou engagement unilatéral formel de conservation, parce qu'il y a eu un assouplissement législatif.

Dans le cas de biens communs, c'est-à-dire de parts sociales communes, en principe ce n'est que l'époux associé qui doit signer le Pacte Dutreil puisque le conjoint n'a pas la qualité d'associé. Mais, il est conseillé de faire également signer le conjoint.

En cas d'entrée d'un nouvel associé dans l'entreprise, il est conseillé de signer un nouveau Pacte Dutreil. Sinon le délai est rallongé d'une nouvelle durée de deux ans.

Le ou les signataires du pacte Dutreil doivent obligatoirement avoir 10 % des droits financiers et 20 % des droits de vote ou 20 % des parts, dans une société classique et cotée. Dans une société non cotée ce sera 17 % droits financiers ou 34 % des droits de vote.

- L'engagement de direction

Dans un réputé acquis, le donataire doit obligatoirement prendre la fonction de direction durant trois ans à compter de la donation. Dans l'engagement collectif formel, un des signataires du pacte doit toujours diriger l'entreprise du Pacte Dutreil jusqu'à la fin de l'engagement individuel de conservation, soit six ans.

Les dirigeants peuvent changer en cours du Pacte.

- Point de vigilance du Pacte Dutreil

Dans le cas de la donation avec réserve d'usufruit, il faut vérifier dans les statuts, avant la donation, que l'usufruitier au niveau des décisions collectives, n'a de pouvoir que sur l'affectation des bénéfices, sinon cela peut valoir remise en cause du Pacte. Il faut éviter toute cession de part pendant l'engagement collectif et individuel de conservation. Il peut, malgré tout, y avoir des exceptions.

En cas de volonté de modifier la forme juridique de la société, le capital social,..., il faut consulter son notaire, parce que certains changements ne sont pas possibles. Il est conseillé de faire les modifications avant la donation.

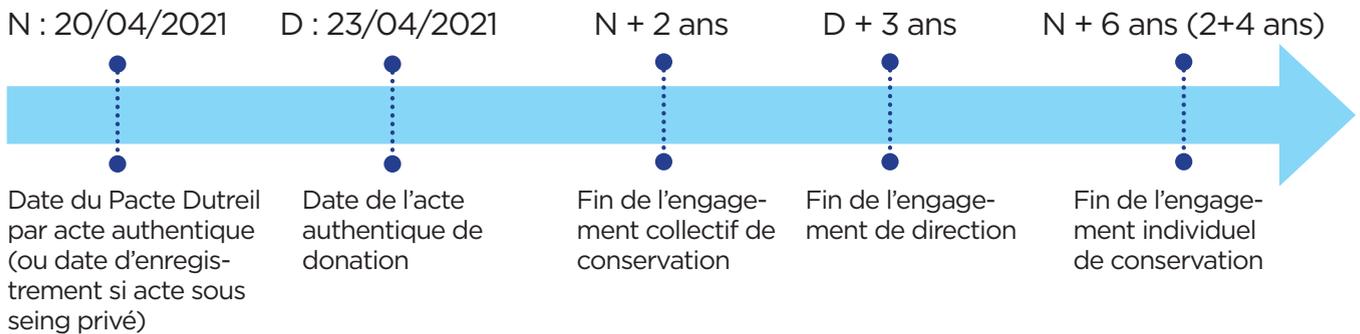
Il faut être vigilant à l'article 1690a du CGI qui propose un abattement de 300 000 euros, mais parfois il vaut mieux utiliser le Pacte Dutreil que cet article parce qu'il est plus avantageux.

Le BO des impôts accepte le changement de régime matrimonial des signataires pendant le Pacte ce qui ne remettra pas en cause l'exonération du Pacte Dutreil. En matière de partage pendant le Pacte Dutreil, aucune réponse n'est apportée par l'administration fiscale.

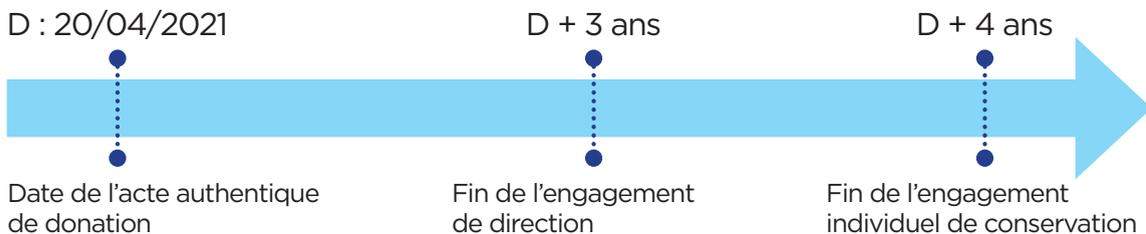
Maître Claire Tessier, Notaire installée à Beaumont-sur-Sarthe

Échelle du temps

L'engagement collectif formel



L'engagement réputé acquis



Notel est un réseau de notaires fondé en 1998, au service de l'hôtellerie-restauration.

Cette spécialisation permet d'apporter une expertise juridique et fiscale, un conseil en matière de gestion du patrimoine, une aide pour sécuriser les fonds de commerce, les titres de société, les murs et les intérêts personnels des entrepreneurs CHR.D.

Depuis 2019, Notel est partenaire de l'UMIH avec l'objectif commun d'améliorer les services rendus aux exploitants lors de la négociation, l'achat, la vente ou la transmission d'un établissement. Ce partenariat apporte aux adhérents des avis de valeur, des expertises approfondies, la rédaction d'actes authentiques mais aussi la recherche d'acquéreurs et de vendeurs de fonds de commerce dans le secteur CHR.D.

Nous contacter : www.notel.org - contact@notel.org ou 06 47 88 88 96

Rendez-vous vidéos

Depuis janvier, des rendez-vous vidéo réguliers, vous sont proposés afin de faire le point sur les dossiers avec les élus qui en ont la charge. L'objectif de ces webinaires est de partager la position de l'UMIH sur un sujet ou d'apporter une vision globale d'un dossier. Les aspects techniques étant par ailleurs traités dans les circulaires réalisées et émises par les services de l'UMIH.

Durant ce premier trimestre, cinq thèmes d'actualité ont été abordés :

Le 10 janvier,

Roland Héguy et Hervé Bécam ont fait un point très précis sur La crise sanitaire: nouvelles restrictions et les mesures d'accompagnement. Ils ont ainsi pu partager avec les participants sur les avancées des négociations avec Bercy.



Le 25 janvier,

Laurent Lutse a abordé le décret bruit et le travail de l'UMIH au sein du Conseil national du bruit. Pour comprendre les enjeux et comment mettre en application de bonnes pratiques, un guide d'accompagnement est accessible uniquement en version web, sur le site <https://guide-sons-amplifies.bruit.fr>.

Dominique Grenier, représentant de la Sacem a présenté le nouveau barème simplifié mis en place pour les CHRD, notamment pour les adhérents de l'UMIH.



Le 8 février,

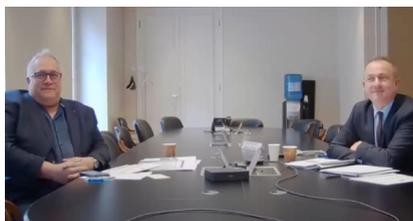
Charles-Edouard Barbier, président de l'UMIH Oise et de la Commission ruralité s'est exprimé sur les travaux effec-

tués par cette commission, les enjeux de la ruralité pour nos établissements mais également d'une manière plus globale pour l'économie française.



Le 1er mars,

Laurent Duc et Guillaume Lemière, directeur juridique d'Atout France, ont dévoilé le nouveau référentiel du classement hôtelier.



Le 15 mars,

le sujet des terrasses chauffées a été abordé par Ludovic Poyau, président de la Commission développement durable.



Les prochains rendez-vous

4 avril

La Fête de la mer - explications pratiques de la participation de l'UMIH à cette opération.

Intervenant: Hubert Jan/Hélène Clotour - SNCM - Heoh.

19 avril

Evolution de la restauration hors domicile

Intervenant : Hubert Jan

2 mai

Le Saffthon

Intervenant : Laurent Lutse - Professeur Lamblin

17 mai

Parole à la présidence confédérale

Intervenant : Roland Héguy et/ou Hervé Bécam

31 mai

Affichage environnemental

Intervenant : à préciser

Les dates, les thèmes et les intervenants des webinaires sont à titre indicatif et peuvent évoluer en fonction de l'actualité.

Retrouvez toutes ces vidéos sur :

<https://drive.google.com/drive/folders/1L9F4zsuSRCoGQihO3th-IWAXa51PzHx5u>

ENSEMBLE ET SURTOUT AVEC VOUS!

Nos équipes restent pleinement mobilisées pour vous accompagner, échanger sur votre situation et vous conseiller dans la période actuelle.

- En mettant à votre disposition des formats adaptés à la **vente à emporter**
- En vous conseillant pour valoriser vos offres à emporter et le **click and collect**
- En vous accompagnant dans vos **démarches administratives et financières**
- En vous conseillant sur les **bonnes pratiques** à adopter
- En continuant à **vous livrer**



L'ACCÈS À L'APPLICATION

SET NEWS 7/7

VOUS EST OFFERT PENDANT
TOUTE CETTE PÉRIODE

Téléchargez l'application



FRANCEBOISSONS



L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ, À CONSOMMER AVEC MODÉRATION

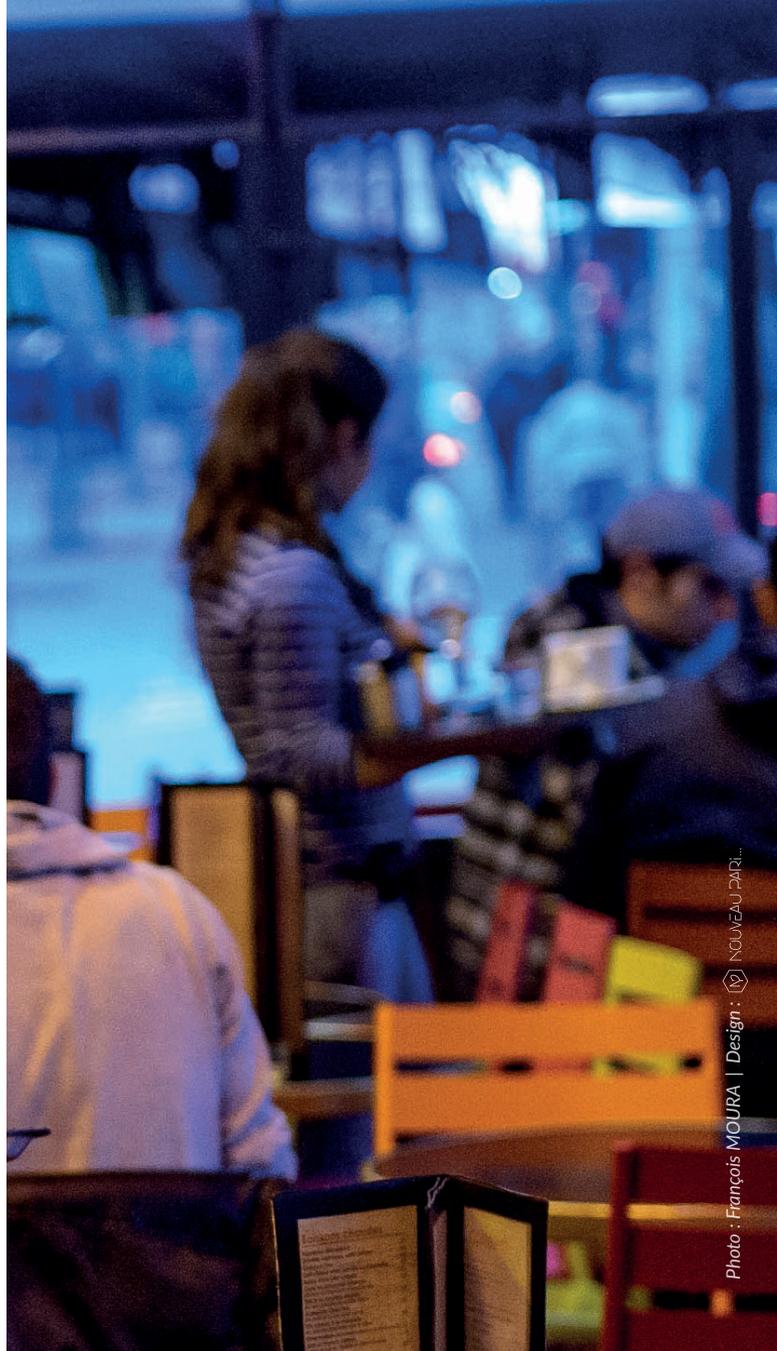


Photo : François MOURA | Design : NOUVEAU PARI...



À VOTRE **ÉCOUTE** :
par téléphone, par e-mail

EN LIGNE **24H/24 - 7J/7** :
sur myfranceboissons.fr



*Je suis gérante d'un restaurant.
Avec KLESIA Pro, je prends soin du
bien-être de mes salariés au quotidien
et, en cas de maladie ou d'accident,
ils sont protégés. Nous pouvons ainsi
nous concentrer sur l'essentiel :
notre activité.*

KLESIA Pro vous propose des services et produits d'assurance santé et prévoyance. Nos solutions sont réalisées avec les représentants de votre secteur d'activité, et ce, sans but lucratif. Vous et vos salariés bénéficiez ainsi d'un accompagnement adapté à votre situation, pour vous permettre de vous concentrer sur l'essentiel : VOTRE ACTIVITÉ.

KLESIA Pro s'engage à vous assurer un avenir serein et contribue à la qualité de vie pour tous.

KLESIA
MÉTIER DU
COMMERCE **Pro**