

La loi Hamon instaure de nouveaux droits pour les salariés

Un nouveau texte encourage la reprise d'entreprises par les salariés. À la clé, un droit d'information qui oblige les dirigeants souhaitant céder leur entreprise à en informer leur personnel.

» L'adoption cette année de la loi Hamon sur l'économie sociale et solidaire est passée relativement inaperçue. Et pour cause : le débat parlementaire s'est achevé au mois de juillet, et le texte a été promulgué en plein cœur de l'été. Pourtant, cette loi mérite qu'on s'y intéresse de près, car plusieurs de ses dispositions touchent directement les entreprises. L'une d'elles, instituant un devoir d'information vis-à-vis des salariés en cas de cession, continue d'ailleurs de faire débat malgré le vote de la loi*. En effet, depuis le 1^{er} novembre 2014, lorsqu'un dirigeant met en vente son affaire, il doit en informer les salariés au minimum deux mois avant que le rachat ne soit effectif. À défaut, ces derniers sont en droit de demander son annulation.

Une mesure controversée

L'objectif de cette mesure est de donner la possibilité aux salariés de se positionner comme repreneurs potentiels au cas, notamment, où il n'y aurait pas d'acheteur déclaré ou crédible, et ainsi de sauvegarder leur emploi. Malgré cette louable intention, la mise en œuvre de la loi est aujourd'hui vivement critiquée par les organisations patronales, pour qui la confidentialité s'impose dans ce type d'opération éminemment sensible. Ce devoir d'information comporte néanmoins plusieurs exceptions. D'une part, il ne s'applique pas aux cessions réalisées dans le cadre d'une succession, d'une liquidation du régime matrimonial ou d'une transmission intra-familiale. D'autre part, les opérations concernant des entreprises en cours de procédure de conciliation, de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire sont exclues du champ d'application.

La loi Hamon instaure encore une autre obligation à la charge des dirigeants : celle d'informer leurs salariés sur le principe et le mécanisme de la transmission-reprise d'entreprise. Chaque employeur doit désormais organiser, une fois tous les trois ans, une réunion d'information sur ce thème. Les aspects pratiques

et juridiques de la reprise, ainsi que les dispositifs d'aide éligibles, doivent y être abordés. Ces deux mesures s'appliquent aux PME de moins de 250 salariés.

Favoriser la reprise en Scop

Enfin, la loi Hamon aménage le régime juridique de la Scop (société coopérative et participative). Un cadre légal qui renvoie un succès croissant auprès des acteurs de l'économie sociale et solidaire. À cet égard, un statut de Scop d'amorçage est créé. L'idée est de faciliter les opérations de transmission-reprise par les salariés. Concrètement, ce nouveau statut autorise le personnel à racheter l'entreprise sous forme de Scop tout en étant minoritaire au capital dans un premier temps (mais majoritaire en termes de voix). Voilà qui devrait permettre d'atténuer un obstacle de taille à la reprise en Scop par les salariés : l'obligation de racheter d'emblée la majorité du capital social de l'entreprise. ■

AGENDA

4-5 FÉVRIER 2015 > PARIS

Salon des entrepreneurs (création, transmission, développement) – Palais des congrès Paris

21-22 MARS > PARIS

Salon Pharmagora (santé, pharmacie, médicament) – Paris expo Porte de Versailles

22-25 MARS > PARIS

Salon Franchise Expo (enseignes en réseau, commerce associé) – Paris expo Porte de Versailles

» Encore plus d'infos sur www.credit-agricole.fr/entreprise/FLASHEZ-MOI!



Retrouvez-nous sur :

www.ca-aquitaine.fr

LA LETTRE AUX ENTREPRISES

www.ca-aquitaine.fr



décembre 2014
Numéro 4

DOSSIER

Ukraine, Syrie, Irak: quelle incidence pour les exportateurs ?

Les conflits en cours en Europe centrale et au Moyen-Orient ne sont pas sans conséquences pour les entreprises françaises présentes dans ces régions. Toutefois, malgré l'incertitude qui pèse sur leur issue, leur portée reste localisée.

> Suite page 2



ÉDITO

La loi du mouvement

» L'année 2014 touche à sa fin. Une année riche en événements : en effet, le monde des entreprises est non seulement en mouvement permanent mais également "mouvementé". Il ne cesse d'être impacté par des facteurs très divers : ceux qui sont subis, issus de la réglementation, souvent perçus comme une contrainte supplémentaire, ceux induits par les clients et leurs nouvelles façons d'acheter et de consommer, et aussi ceux qui sont incontrôlables et non maîtrisables tels que les conflits. Concernant ces derniers, nous avons souhaité faire un zoom sur les conséquences économiques et commerciales provoquées par les crises en Ukraine et au Moyen-Orient. Quelles répercussions pour les entreprises françaises ? Comment s'adaptent-elles ? Quels débouchés ? Plus proche de nous, la loi Hamon instaure de nouveaux droits pour les salariés en cas de cession d'une entreprise : comment informer les salariés ? Quelles sont les exceptions ? Décryptage en page 4.

9

C'EST LE NOMBRE DE MÉTROPOLIS LABELLISÉES "FRENCHTECH" DESTINÉES À ACCUEILLIR LES START-UP SPÉCIALISÉES DANS LE NUMÉRIQUE LES PLUS REMARQUABLES EN FRANCE.

Voir aussi : <http://www.entreprises.gouv.fr/secteurs-professionnels/9-premieres-metropoles-frenchtech>

EN CLAIR

Ce que change la loi Hamon

La loi Hamon sur l'économie sociale et solidaire a été promulguée cet été. Elle vise à structurer et à accompagner le développement d'un secteur d'activité générateur de croissance et d'emplois. Plusieurs de ses dispositions méritent attention.

> Suite page 4

* Plus d'infos sur le site www.economie.gouv.fr avec le guide pratique "Droit d'information préalable des salariés en cas de cession d'entreprise"

La crise ukrainienne révèle la fragilité du marché russe

La crise ukrainienne fragilise nos relations commerciales avec la Russie. Touché aussi, le Moyen-Orient, mais dans une moindre mesure, par les conflits en Syrie et en Irak. D'une portée plus localisée, ils épargnent des pays aux débouchés porteurs, dont ceux du Golfe.

» Ces derniers temps, les observateurs se sont largement penchés sur les conflits à l'œuvre en Europe de l'Est et au Moyen-Orient. Il a beaucoup été question de leurs incidences géopolitiques. En revanche, leurs conséquences économiques n'ont guère été mises en avant. Or la situation en Ukraine, tout comme en Syrie et en Irak, a des répercussions sur les entreprises françaises présentes dans ces zones, qui dépassent le seul territoire de ces États en crise.

Baisse des échanges franco-russes

En Europe de l'Est, la situation en Ukraine reste incertaine. Pour les entreprises françaises, la principale conséquence de ce conflit se traduit par un ralentissement des échanges commerciaux avec la Russie. Première raison, les sanctions économiques qui ont été prises à l'encontre de ce pays, et qui limitent mécaniquement les exportations sur place de certains produits français. Seconde raison, l'embargo sur certains produits alimentaires européens décrété en retour par le président russe. Cependant, les tensions en Ukraine ne sont pas l'unique facteur responsable du fléchissement des relations commerciales franco-russes. D'autres raisons y participent activement. « Elles ont des causes plus profondes, que le conflit actuel met en évidence, pointe Tania Sollogoub, économiste à Crédit Agri-

cole SA. En réalité, l'épisode ukrainien ne fait qu'accroître le ralentissement économique en cours en Russie. »

Les raisons de ce ralentissement ne datent pas d'hier. « Cela fait longtemps que la Russie souffre d'un déficit d'investissement, explique l'économiste. Ce pays s'est reposé sur sa rente pétrolière et n'a pas réussi à diversifier son économie. » Jusqu'à maintenant, c'est la consommation des ménages qui a tiré la croissance. Ce qui a d'ailleurs permis aux entreprises françaises spécialisées dans les biens de consommation, comme Danone ou Leroy-Merlin, d'enregistrer de très bons résultats en Russie. « Mais aujourd'hui, la consommation ralentit et le pays ne dispose pas d'autre relais pour tirer la croissance. »

Facteurs aggravants

À cela s'ajoute la baisse des cours du pétrole, qui fragilise un peu plus l'économie russe, ainsi que les sanctions prises par la communauté internationale. « Elles freinent les investissements, alors que la Russie a justement besoin d'argent frais pour relancer son économie », explique Tania Sollogoub. Dans ce contexte, le rouble a d'ailleurs connu un violent décrochage, qui renchérit la valeur des produits d'importation français. Le risque de change augmente aussi pour les exportateurs. « Cette conjonction de facteurs défavorables réduit la visibilité à court et moyen terme sur ce marché », conclut l'économiste.

options existent. L'assurance-crédit peut couvrir le risque commercial, mais aussi politique. Les instruments de couverture de change proposés par les banques permettent d'amortir les fluctuations monétaires. L'affacturage international, de son côté, permet de sécuriser ses créances.

Comment le coût de ces garanties évolue-t-il dans les pays jugés sensibles ?

R. E. H. : Il est directement corrélé au risque supporté. À partir du moment où la notation d'un pays est dégradée, les conditions se durcissent. Les montants garantis sont réduits en conséquence, les conditions de crédit deviennent plus exigeantes. Dans certains cas, lorsque la situation est jugée trop risquée, les organismes spécialisés se retirent du jeu. C'est notamment le cas en Égypte, où la Coface a suspendu temporairement ses garanties en 2012. Ce qui constitue depuis un frein aux échanges commerciaux avec ce pays.

AVIS D'EXPERT

© D.R.



Le coût du risque augmente dans les pays instables

Riadh EL HAFDHI

ÉCONOMISTE À CRÉDIT AGRICOLE SA.

Les conflits en Syrie, en Irak et en Ukraine génèrent de l'instabilité dans les régions concernées. Comment les exportateurs peuvent-ils limiter leur exposition au risque ?

R. E. H. : Lorsqu'on exporte dans des zones sensibles, il est impératif de se protéger, en souscrivant des garanties spécifiques. Plusieurs

UNE VEILLE INDISPENSABLE

Plusieurs sources d'information, en libre accès, sont à la disposition des exportateurs. La Coface publie sur son site (coface.fr) des fiches d'évaluation couvrant 160 pays. Le MOCI (lemoci.com) possède une base de données internationale abondamment fournie. De son côté, Ubifrance tient un Blog de l'export (blog-export.fr) qui suit l'actualité économique internationale. Enfin, le site d'Eurochallenge (www.eurochallenge.org), partenaire du Crédit Agricole, propose aux entreprises des solutions d'accompagnement à l'international.



En Ukraine, la situation est différente. Les intérêts économiques français sont sensiblement moins importants. Nos exportations dans le pays pèsent huit fois moins en valeur qu'en Russie. Bien entendu, la situation politique complique la donne pour les entreprises françaises. Il faut avant tout que le conflit se résorbe, c'est un préalable indispensable à la reprise de l'investissement. Dans les autres pays de la zone, notamment la Pologne, la Roumanie et la Hongrie, les effets de la crise ukrainienne sur les entreprises françaises exportatrices restent beaucoup plus limités.

La question du Moyen-Orient

Même s'ils restent localisés en Irak et en Syrie, les conflits en cours au Moyen-Orient ont eux aussi des répercussions sur les échanges commerciaux dans cette région du globe. Pourtant, malgré l'importance stratégique de cette zone, « leur impact reste localement limité », observe Riadh El Hafdhi, économiste chez Crédit Agricole SA. Il faut dire que depuis 2011 et le printemps arabe, nos échanges économiques s'étaient déjà ralentis avec certains pays de la région. Notamment l'Égypte

et la Jordanie, où malgré des besoins importants en infrastructures, les investissements occidentaux ont drastiquement chuté et où l'attentisme prédomine encore.

Malgré cela, il reste des débouchés intéressants. Notamment du côté des pays du Golfe, « qui constituent une sorte d'îlot sous cloche, préservé de ce qui se passe dans la région », relève Riadh El Hafdhi. Que ce soit l'Arabie Saoudite, le Qatar, le Koweït ou les Émirats arabes unis, les besoins sont conséquents, notamment en matière d'infrastructures routières, de transport, d'énergie, de réseaux d'eau potable. Les groupes français et les PME qui les accompagnent ont une carte à y jouer, même si la concurrence internationale y est très rude, avec les entreprises américaines et asiatiques en particulier. ■

CONJONCTURE

Les avantages de l'affacturage à l'international

Confier la gestion de son poste clients export à une société d'affacturage permet de sécuriser ses créances. C'est aussi l'occasion de se libérer d'une tâche fortement « chronophage », pour mieux se consacrer au développement de son entreprise.

» L'affacturage, ce service qui permet à une entreprise de céder ses créances à un prestataire spécialisé assurant leur recouvrement, est couramment mis à profit dans les grandes entreprises et les ETI. Il est en revanche moins utilisé par les PME. « Pourtant, il est tout aussi avantageux pour elles », souligne Olga de Carvalho, responsable Développement et relations réseaux à l'international chez Crédit Agricole Leasing & Factoring, l'un des principaux intervenants sur ce marché. De fait, l'affacturage est un excellent moyen de sécuriser ses échanges commerciaux avec l'étranger, notamment au-delà des frontières de l'Europe, là où le risque de défaut client est par nature plus important. En cédant ses créances à un factor, l'entreprise transfère ce risque à un tiers. Ce faisant, elle

encaisse au passage le règlement de sa facture, ce qui lui permet de reconstituer sa trésorerie rapidement.

Maîtriser le risque client

« Ce service est d'autant plus utile pour les PME qu'elles disposent rarement des compétences en interne pour gérer de manière optimale le risque client à l'export », rappelle Olga de Carvalho. Pour cela, il faut maîtriser les règles juridiques et pratiques, les usages en vigueur dans le pays, mais aussi la langue, et bien sûr connaître la solidité des entreprises locales. « En recourant à l'affacturage, les dirigeants se donnent le moyen de faire affaire, en toute sérénité, avec des pays et des clients qu'ils ne connaissent pas. » ■