



*Mercredi 28 février 2007
À 11h30*

**Renaud DUTREIL et Léon BERTRAND détaillent
les mesures du contrat de croissance
pour les Hôtels-Cafés-Restaurants
avec les organisations professionnelles**

Dossier de presse

Le soutien au secteur des hôtels - cafés - restaurants

En France, le secteur des hôtels - cafés - restaurants (HCR) joue un rôle économique et culturel tout à fait essentiel. Il compte 200 000 entreprises qui font la réputation internationale de notre pays pour sa gastronomie, sa convivialité et son hospitalité. Ce succès auprès des touristes étrangers constitue un avantage déterminant dans le contexte de concurrence mondiale grandissante.

Avec 847 000 emplois salariés et 167.000 non salariés, ce secteur est l'un des plus créateurs d'emplois avec une croissance de 2,5%, près de 3 fois supérieure à celle des autres secteurs économiques.

Pour préserver les atouts de ce secteur, les entreprises du secteur HCR doivent être capables de se moderniser, d'investir, d'attirer des talents, de former des jeunes et d'apporter toute satisfaction aux consommateurs tant nationaux qu'étrangers.

Le début de l'année 2007 marque un tournant historique avec la signature le 5 février 2007 d'un accord social et la mise en œuvre opérationnelle depuis le 1^{er} janvier 2007 **du contrat de croissance en faveur de l'emploi et de la modernisation du secteur HCR.**

Le contrat de croissance a été signé le 17 mai 2006 entre **Renaud DUTREIL**, ministre des PME, du commerce de l'artisanat et des professions libérales, **Léon BERTRAND**, ministre délégué au tourisme et, c'est une première, l'ensemble des organisations professionnelles HCR.

Le contrat de croissance comprend de nombreuses mesures :

A – la revalorisation des aides à l'emploi ;

B - Une campagne de communication en faveur des métiers des secteurs HCR

C - La mise en place d'un dispositif pour recruter des salariés en « extra » ;

D – De nouvelles aides fiscales pour la mise aux normes des établissements ;

E - L'allègement de la fiscalité sur les cessions de mur HCR ;

F – L'instauration du titre de maître-restaurateur ;

G - La charte des droits des entreprises HCR ;

H - La promotion du secteur HCR en France et à l'international.

A- La revalorisation des aides à l'emploi

Les aides à l'emploi sont destinées à alléger les charges patronales. Elles sont fortement revalorisées dans les activités susceptibles de créer le plus d'emplois

Depuis juillet 2004, les employeurs HCR bénéficient d'une aide à l'emploi destinée à alléger le poids des charges patronales. Ce dispositif a permis d'améliorer la rémunération des salariés du secteur HCR tout en favorisant la création de plus de 36.000 emplois – dont 19.200 sur les trois premiers trimestres 2006 - dans un contexte de sous-effectif structurel lié à la faible attractivité des métiers.

Compte tenu de ces résultats très probants, les aides à l'emploi seront fortement revalorisées lors du prochain versement prévu début avril 2007, dans les activités où le service à table est prépondérant et donc susceptible de générer davantage de nouveaux emplois.

1 - Dans le secteur de la restauration traditionnelle, les aides à l'emploi seront augmentées de près de 60 % pour atteindre 180 euros mensuel par salarié.

Exemple

Un restaurateur traditionnel qui emploie 5 salariés touchait jusqu'à maintenant une aide de 6 864 euros chaque année. En 2007, il percevra une aide de 10 800 euros, **soit près de 4000 euros supplémentaires.**

2 - Dans les secteurs des hôtels-restaurants, des débits de boisson et des cafés-tabac, les aides à l'emploi seront portées à 90 euros mensuel en moyenne par salarié, soit une hausse maximale proche de 60% également.

Exemple

Dans un café-tabac qui emploie 3 personnes payées 20% de plus que le SMIC, l'employeur touchait jusqu'à maintenant 2 060 euros chaque année. En 2007, il recevra une aide de 3 240 euros, **soit près de 1 200 euros supplémentaires.**

3 - Au-delà de ce que prévoit le *contrat de croissance*, l'aide maximale sera maintenue au niveau de 114,4 euros jusqu'à 1,03 fois le SMIC et ne baissera plus brusquement dès que la rémunération excède le SMIC. Cette amélioration a sensiblement facilité le processus de rénovation de la grille salariale qui vient d'aboutir le 5 février dernier.

Exemple

Dans un hôtel touristique sans restaurant qui emploie 5 salariés rémunérés entre le SMIC et le SMIC + 3 %, l'employeur recevait une aide annuelle de 1716 euros. En 2007, il obtiendra une aide de 6864 euros, **soit 5 148 euros de plus.**

B- Une campagne de communication en faveur des métiers des secteurs HCR

Une campagne de communication nationale est prévue dès cette année pour valoriser les métiers HCR, faciliter le recrutement dans les zones déficitaires et améliorer l'image de l'apprentissage auprès des jeunes et de leurs parents.

Une convention triennale 2007-2009 est préparée entre le ministère des PME, du commerce, de l'artisanat et des professions libérales avec l'ensemble des organisations professionnelles HCR. L'enveloppe budgétaire est de près de 5 millions d'euros au total, dont 1,5 millions d'euros dès 2007.

Le plan de communication comportera plusieurs volets : le parcours professionnel en France et à l'international, la rémunération et les conditions de travail.

Il sera décliné en quatre actions :

- une campagne nationale radio-télévision,
- des forums à vocation régionale,
- des journées annuelles qui célèbreront l'art culinaire
- des actions sur les parcours professionnels à l'étranger.

C- La mise en place d'un dispositif très souple pour recruter des salariés en « extra »

Le recours aux salariés en extra est une nécessité pour les établissements HCR qui doivent faire face à de courtes périodes de forte activité, par exemple le week-end.

Le « dispositif extra » est un dispositif incitatif permettant de recourir simplement à des salariés en extras.

Dans les entreprises du secteur HCR de moins de 20 salariés, un forfait de charges de 1,5 euro de l'heure est versé à l'employeur. **Ainsi pour un salarié en extra payé au niveau du SMIC, l'employeur ne paie plus aucune charge patronale de sécurité sociale.** Le bénéfice de l'aide est limité à des périodes d'emploi de moins de 2 jours consécutifs et à un maximum de 45 jours par employeur et par an.

L'exploitant a tout à y gagner : pour obtenir automatiquement cette aide, il suffit que l'exploitant ait déclaré à compter du 1^{er} janvier 2007 ses salariés occasionnels avec le Titre Emploi Entreprise occasionnel.

Le « TEE occa » est un moyen simple et moderne pour l'embauche et la déclaration d'un salarié occasionnel mais aussi pour le paiement de ses cotisations sociales (pour plus d'informations : <http://www.letee.fr>).

Exemple :

Un traiteur de moins de 20 salariés qui organise des réceptions 9 week-end dans l'année en recourant à 4 salariés travaillant en extra 5 heures par jour du week-end, bénéficiera **d'une aide de 540 euros.**

D- De nouvelles aides fiscales pour la mise aux normes des établissements

La fiscalité devient très incitative pour aider les entreprises HCR à se mettre aux normes. A compter de l'exercice 2007, l'Etat accompagne par une aide fiscale les entreprises HCR dans leurs efforts de mise aux normes qui sont d'autant plus difficiles à soutenir que l'entreprise est de petite taille.

Le champ des dépenses éligibles est **l'hygiène, la sécurité, l'insonorisation, la protection contre l'incendie, la lutte contre le tabagisme et l'amélioration de l'accessibilité des personnes handicapées.**

Deux dispositifs existent désormais pour **dégager des avantages de trésorerie** :

- 1 - **la dotation provision pour investissements (DPI)**, jusqu'alors réservée à la sécurité alimentaire, **permet de déduire du revenu 15 000 € au titre d'investissements futurs.** Pour les 100.000 entreprises HCR relevant de l'impôt sur le revenu, cette assiette est étendue depuis le 1^{er} janvier 2007, à l'ensemble des dépenses de mises aux normes ci-dessus.

Exemple de provision pour investissement

Un restaurateur souhaite mettre son établissement aux normes de protection contre l'incendie. Il peut provisionner 15.000 euros pour les déduire de son résultat 2007 dans la perspective de la réalisation des travaux nécessaires.

En supposant que les travaux coûtent effectivement ce montant au cours des 2 années suivantes, il bénéficie dès l'imposition sur les revenus 2007 d'une diminution de son impôt correspondant aux déductions de charges pour travaux dont il n'aurait bénéficié que les 2 années suivantes. En prenant la tranche de revenus imposée à 30%, **l'avantage de trésorerie est donc de 4.500 euros.** Cet avantage de trésorerie permet à l'entreprise de dégager des moyens de financement pour les investissements à réaliser.

- 2 - **l'amortissement accéléré sur 2 ans** au lieu de 5 à 10 ans applicable depuis le 1^{er} janvier 2007 pour les dépenses de mise aux normes. Cette mesure est applicable à l'ensemble des entreprises HCR.

Exemple d'amortissement accéléré

Un hôtelier aménage un local fumeur pour se conformer au nouveau décret interdisant le tabac dans les lieux publics et il équipe l'entrée de son hôtel pour la rendre accessible aux personnes à mobilité réduite. En prenant l'hypothèse d'une immobilisation de 30.000 euros amortissable normalement sur 10 ans, soit 3000 euros par an, il peut désormais amortir l'investissement en 2 ans.

Au cours de ces deux premières années, il porte de 3.000 à 15.000 euros le montant de ses charges, soit avec un taux de 30 % d'imposition, **un avantage de trésorerie de 3.600 euros chacune des deux premières années.**

E- L'allègement de la fiscalité sur les cessions de mur HCR

La fiscalité sur la cession des murs d'une exploitation HCR est considérablement allégée voire totalement supprimée.

Depuis cette année, un exploitant HCR propriétaire de ses murs peut les « externaliser » en les cédant à une société d'investissements immobiliers pour disposer de la trésorerie correspondante sans supporter une fiscalité dissuasive.

Le principe est un report d'imposition assorti d'un abattement de 10 % par an entre la cession et la fin de l'activité. Ainsi, pour les cessions intervenant à partir de la 6^{ème} année de détention des murs, l'exploitant ne sera soumis à aucune imposition des plus-values à long terme s'il continue à exploiter le fonds de commerce jusqu'à la 15^{ième} année.

1^{er} exemple :

Un restaurateur propriétaire de ses murs depuis janvier 2002, souhaite vendre aujourd'hui ses murs à une société d'investissements immobiliers en devenant le locataire.

Si la plus-value est de 60.000 euros et que l'exploitant poursuit l'exploitation jusqu'en 2017, il ne paiera que l'impôt sur la plus-value à court terme (par exemple 15 000 euros correspondant au montant déjà amorti), soit 4500 euros en prenant la tranche d'imposition à 30%. Sinon, il aurait également été imposé au titre de la plus-value à long terme sur le montant non amorti (soit 45 000 euros) au taux de 16 % et aux contributions sociales de 11 %.

Il aurait alors payé 12.150 euros supplémentaires.

Si la mesure n'avait pas été mise en place, le restaurateur aurait dû attendre de céder ses murs en 2017 pour ne pas être imposé sur les plus values à long terme.

2^{ème} exemple :

Un hôtelier a acheté ses murs 1 million d'euros en janvier 2001. Il amortit cette immobilisation sur 20 ans soit 50 000 euros par an. Le 1er janvier 2007, il vend ses murs à une société d'investissement immobilier pour 2 millions d'euros. Il réalise ainsi une plus-value à court terme de 300 000 euros et une plus value à long terme d'1 million d'euros.

Rappel : L'hôtelier est imposé sur les plus-values à court terme. Avec la tranche de 30% d'impôt sur le revenu, il doit s'acquitter de 90.000 euros (c'est la « reprise » des 300.000 euros de dotations aux amortissements déduites de son résultat les années précédentes).

Par application de la loi du 30 décembre 2005, l'exploitant bénéficie d'un abattement de 10% par année de détention au-delà de la cinquième année sur la plus-value à long terme. Dans cet exemple, elle n'est plus de que 900 000 euros.

Si l'hôtelier conclut un bail commercial avec la société d'investissement immobilier dès la cession, les dispositions du contrat de croissance s'appliquent : il ne paie pas d'impôts sur la plus-value à long terme qui fait l'objet d'un report. De plus, il bénéficie d'un abattement de 10 % par an de la plus-value à long terme. Ainsi, si l'hôtelier cesse son activité en janvier 2010, la plus-value est réduite de 30% et n'est plus imposée que sur 630 000 euros, soit à 16% plus 11% de contributions sociales une imposition de 170 100 euros.

Sans le contrat de croissance, l'hôtelier aurait dû payer 27% de 900.000 euros au titre de la cession de 2008 soit 243 000 euros. **L'économie est donc de 72 900 euros.**

Si l'exploitant poursuit son activité au delà de 2017, il sera exonéré d'imposition de la plus-value à long terme, soit **un gain de 243 000 euros.**

F- L'instauration du titre de maître-restaurateur

L'instauration d'un titre de « maître-restaurateur » permettra de distinguer 20.000 restaurateurs traditionnels et les aider à se moderniser.

Dans le secteur très concurrentiel de la restauration, le titre de maître-restaurateur vise à distinguer les professionnels méritants sur la base d'une qualification professionnelle et du respect d'un cahier des charges comportant en particulier le travail à partir de produits frais.

Le dispositif a été préparé en concertation avec les représentants de la profession pour aboutir à un système très simple : la vérification de la conformité avec le référentiel sera effectuée par des organismes certificateurs compétents dans le domaine de la restauration et une commission paritaire départementale administration-professionnels HCR se réunira uniquement en cas d'avis négatif de cet organisme.

20.000 restaurants devraient être distingués « maîtres-restaurateurs » sur les 100.000 restaurateurs traditionnels que compte la profession. Ils bénéficieront d'un crédit d'impôt de 50% des dépenses de modernisation (agencement des locaux, équipements de stockage et de conservation) sur une durée maximale de 3 ans et pour un montant maximal de 30.000 euros, soit un crédit d'impôt pouvant atteindre 15.000 euros.

Il est à noter que les professionnels accédant au titre de maître restaurateur ont vocation à accéder également au bénéfice de la marque Qualité Tourisme, les cahiers des charges des deux dispositifs étant proches.

1^{er} exemple de crédit d'impôt en faveur d'un maître-restaurateur

Un restaurateur obtient le titre de maître-restaurateur en avril 2007.

Il investit - ou a investi - en 2007 dans du matériel de cuisson, des plans de travail, des frigidaires en froid négatif et en froid positif et des équipements informatiques et de téléphonie pour la gestion de l'accueil des clients pour un coût de 50.000 euros.

S'il immobilise cette acquisition sur 5 ans, il amortit donc 10.000 euros par an, ce qui lui permet d'avoir **un crédit d'impôt de 5 000 euros chacune des 3 années de validité du titre de maître restaurateur**, soit 15.000 euros au total.

2^{ème} exemple de crédit d'impôt en faveur d'un maître-restaurateur

Un restaurateur obtient le titre de maître-restaurateur en avril 2007.

Il dépense - ou a dépensé - 30.000 euros en 2007 pour améliorer l'accueil de la clientèle en rénovant la devanture de son établissement et en remplaçant la verrerie, la vaisselle et la lingerie. **Il a droit à 15.000 euros de crédit d'impôt au titre de 2007.**

G- La charte des droits des entreprises HCR

Une charte des droits des entreprises est en cours de concertation avec les organisations professionnelles pour répondre à leurs attentes en matière de coordination des contrôles sur le terrain.

Un médiateur HCR issu de la profession, sera mis en place dans chaque département auprès du préfet afin d'améliorer les échanges entre les administrations et les professionnels.

H- La promotion du secteur HCR en France et à l'international

La promotion de la vocation touristique de la France est un levier économique essentiel. C'est en augmentant les parts de marché de notre pays dans le secteur du tourisme que l'activité du secteur pourra se développer.

A cet égard, *Maison de la France* consacre 6 millions d'euros pour 2006 et 2007 à des opérations de soutien du secteur HCR pour développer à l'étranger une image moderne et conviviale de la France et promouvoir les filières touristiques spécifiques les plus prisées.

Maison de la France a également consacré un million d'euros au renforcement de la marque Qualité Tourisme™ grâce à une campagne grand public menée fin 2006, en France et à l'étranger, notamment en direction des marchés les plus porteurs : Allemagne, Grande-Bretagne, Belgique, Espagne, Italie, Suisse, Pays-Bas, Canada et Etats-Unis.

Qualité Tourisme™ est une marque « ombrelle » destinée à fédérer sous une même appellation promotionnelle les professionnels du tourisme qui réalisent une démarche de qualité de leurs prestations. Fin 2006, 3080 professionnels étaient déjà labellisés, la plupart appartenant au secteur HCR.

Une campagne de communication à destination des professionnels HCR en France qui a débuté en novembre 2006 et qui se poursuit en 2007 pour un budget de 3 millions d'euros porte notamment sur la promotion du secteur et la mobilisation ainsi que sur le développement des démarches Qualité Tourisme™.