

LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Panorama et aspects fiscaux

En 2024, plus de 100 000 entreprises¹ étaient à la recherche d'un successeur, les PME sont particulièrement concernées. Nous vous proposons un tour d'horizon de la situation en matière de transmission d'entreprise en Suisse.

Marc Balleys, expert diplômé en finance et controlling

Baptiste Darbellay, expert fiscal diplômé

Associés chez BFid SA à Martigny

Le mode de transmission d'une société diffère sensiblement selon les buts fixés par l'acquéreur et le vendeur. Dans la pratique, les trois principales possibilités sont les suivantes pour les PME :

1. **Family Buy-Out (FBO)** ou succession familiale qui consiste à remettre son entreprise à l'un ou plusieurs des enfants du propriétaire.
2. **Management Buy-Out (MBO)** ou vente à un ou plusieurs collaborateurs de l'entreprise.
3. **Management Buy-In (MBI)** ou vente à un tiers externe ou à un concurrent.

Un modèle mixte entre les différentes options est également possible en pratique. L'entrepreneur doit préalablement se demander quelle option est la plus adaptée à ses objectifs personnels (gain en capital, continuité de l'entreprise, transition progressive) en tenant compte des intérêts et des potentielles limites financières de l'acquéreur, particulièrement dans le cas de MBO. Durant ce processus, les facteurs émotionnels ne doivent pas être négligés. De plus, les compétences des acquéreurs sont essentielles pour assurer la pérennité de l'entreprise.

Le maître mot est l'anticipation. On tarde souvent à planifier la remise de son entreprise. Cet état de fait est pourtant lourd de conséquences pour les emplois, les successeurs ou les partenaires économiques. Nous recommandons aux dirigeants d'agir à chaque étape de vie de leur entreprise pour faciliter la transmission et optimiser la fiscalité avant, pendant et après la vente.

Source: cabinet Dun & Bradstreet



Aspects fiscaux: entreprise individuelle

Pour l'analyse des conséquences fiscales liées à la vente d'une entreprise, il convient de déterminer si le vendeur agit en tant qu'indépendant (entreprise individuelle ou société de personnes) ou sous la forme d'une société de capitaux (SA ou Sàrl).

Lorsqu'un indépendant vend ou transmet son entreprise, nous nous trouvons dans une situation de vente des actifs de l'entreprise (asset deal). Le bénéfice taxable correspond généralement à la différence entre le prix de vente et la valeur comptable des actifs vendus. Ce bénéfice s'ajoute aux autres revenus du vendeur et est également soumis aux cotisations AVS.

Les indépendants de plus de 55 ans qui cessent définitivement leur activité lucrative peuvent bénéficier de l'imposition privilégiée du bénéfice de liquidation. Les

La transmission d'entreprise est un processus long, complexe, multidisciplinaire impliquant d'importantes conséquences pour l'entreprise ainsi que son propriétaire.

héritiers peuvent également faire valoir cette imposition privilégiée s'ils liquident ou vendent l'entreprise dans les 5 années suivant le décès de l'entrepreneur. Malgré ces allégements, la fiscalité n'est pas négligeable, particulièrement lorsqu'il existe des réserves latentes sur les actifs de l'entreprise.

Une solution consiste à transformer l'entreprise individuelle en société de capitaux au plus tard 5 ans avant la vente de l'entreprise. Une fois ce délai écoulé, les parts peuvent être vendues et l'entrepreneur peut en principe réaliser un gain en capital exonéré d'impôt.



Aspects fiscaux: sociétés de capitaux

Dans le cadre d'une transmission sous forme de SA ou Sàrl, l'entrepreneur dispose de moyens durant son activité pour optimiser sa fiscalité et pour conserver une société libre de biens immobiliers et d'actifs non nécessaire à l'exploitation pouvant être source de blocage lors de la transmission (problème de valorisation, manque de trésorerie des acheteurs, contraintes fiscales, etc.). Les principaux points d'optimisation sont le suivant:

- **Politique adéquate de salaire et dividende:** l'entrepreneur peut, dans la limite des réglementations AVS et fiscales, choisir entre un salaire et un dividende. Le meilleur compromis dépend de la situation personnelle et des objectifs de l'entrepreneur.
- **Prévoyance/rachats LPP:** les cotisations de rachat LPP sont déductibles du revenu imposable. Une stratégie de cotisations pluriannuelle permet d'améliorer ses prestations de prévoyance retraite tout en diminuant l'impact de la progressivité fiscale.
- **Création d'une société holding:** la détention des actions par le biais d'une société holding permet, entre autres, de remonter de manière privilégiée les dividendes de la société opérationnelle afin de les réinvestir dans d'autres actifs ou immeubles en direct ou par le biais de filiales.

Ensuite, lors de la vente en MBO ou MBI, l'entrepreneur réalise le plus souvent la vente des droits de participation (actions ou parts sociales) de sa société (*share deal*). Si

les droits de participation sont détenus dans la fortune privée du vendeur, celui-ci bénéficie en principe de l'exonération fiscale sur la plus-value. La loi et la jurisprudence prévoient toutefois des exceptions. Si la société à vendre est qualifiée de société immobilière, la vente représente un transfert de propriété économique des biens immobiliers impliquant les impôts sur les gains immobiliers ainsi que les droits de mutation.

Lors de la transmission des parts en FBO, la donation ou l'héritage à des descendants directs est exonéré de droits sur les donations et les successions en Valais.

Par ailleurs, l'impact des impôts indirects, tels que: TVA, droits de timbre, impôt anticipé, ne doit pas être négligé. Chaque situation doit être analysée au cas par cas.

Conclusion

La transmission d'entreprise est un processus long, complexe, multidisciplinaire impliquant d'importantes conséquences pour l'entreprise ainsi que son propriétaire. Plusieurs pièges peuvent surgir lors de ce processus, il est important de s'entourer d'experts pour les identifier afin d'éviter les difficultés et blocages pour toutes les parties prenantes. ■

Pro-Economy.vs