Défi professionnel : transmette son entreprise

Autor(en): **[s.n.]**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Générations plus : bien vivre son âge**

Band (Jahr): **- (2012)**

Heft 38

PDF erstellt am: **29.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-831594

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

30 Défi professionnel:

En Suisse, des dizaines de milliers de patrons d'entreprises familiales arrivent

Il n'est jamais trop tôt pour se pencher sur la question de la transmission de son entreprise. Le fait d'y penser une dizaine d'années avant de remettre les clés de votre commerce devrait vous permettre de trouver le repreneur qui vous convienne et de planifier à la fois la transmission de votre entreprise et le financement de vos années de retraite. Ce sont deux étapes intimement liées. La qualité de la seconde dépendra étroitement de la bonne réalisation de la première.

Pour cela, vous devrez répondre à plusieurs questions ou du moins vous y être penché avant même de faire appel à un tiers externe et résolument neutre, afin de vous épauler. Sans prétendre être exhaustif, nous vous proposons de passer en revue les principaux points de réflexion.

1. A qui vendre et à quel prix?

Un membre de votre famille est-il intéressé à suivre vos traces et à reprendre votre entreprise; ou un de vos collaborateurs, voire une tierce personne? A ce choix s'ajoutera une difficulté supplémentaire en matière de détermination du prix, car ce dernier risque de varier selon les liens qui vous lient au repreneur. En outre, s'agissant d'un membre de votre famille, vous aurez la possibilité de procéder à une vente ou à une donation, cette dernière étant réalisable pour autant que les autres héritiers légaux soient désintéressés ou obtiennent une contrepartie satisfaisante.

Le prix de vente devra être déterminé de manière objective, ce qui constitue une difficulté supplémentaire, dans la mesure où vous y avez consacré votre vie et que votre souhait de la remettre au meilleur prix risque de buter sur les désirs du repreneur de l'obtenir en déboursant le moins possible.

En outre, la vente peut s'effectuer non pas en une fois, mais en fractionnant le montant de la vente sur une durée plus ou moins longue, cela selon les capacités financières ou le souhait de l'acheteur ou du vendeur.

2. Connaissez-vous les conséquences fiscales de la vente de votre entreprise?

En premier lieu, il convient de distinguer les conséquences fiscales liées à la cession d'une société de capitaux de celles liées à la cession d'une société de personnes.

Dans le premier cas de figure, si la participation aliénée fait partie de la fortune privée d'une personne physique domiciliée en Suisse, cette dernière réalisera une plus-value en capital exonérée d'impôt, sous réserve d'une requalification de l'opération par les autorités fiscales sous l'angle de la liquidation partielle indirecte. En revanche, si cette participation est considérée comme faisant partie de la fortune commerciale du vendeur, la plus-value sera alors soumise à l'impôt sur le revenu et aux charges sociales.

S'agissant du traitement fiscal de l'aliénation d'une société de personnes, la loi sur l'impôt fédéral direct précise que tous les bénéfices en capital provenant de l'aliénation, de la réalisation ou de la réévaluation comptable d'éléments de la fortune commerciale font partie du produit de l'activité lucrative indépendante. Ces bénéfices en capital sont également soumis aux charges sociales.

Toutefois, la réforme de l'imposition des entreprises II, acceptée par le peuple suisse en 2008, allège considérablement, sous certaines conditions, l'imposition lors de la cessation de l'activité lucrative indépendante.

Réfléchir suffisamment tôt à la transmission de son entreprise peut également permettre à l'entrepreneur indépendant d'envisager la transformation de sa raison individuelle en une société de

LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE EN SUISSE

- **272 000** entreprises familiales
- **~ 57 000** entrepreneurs devant régler leur succession ces 5 prochaines années
- **~ 46%** de dirigeants n'ayant pas encore pris de dispositions successorales

transmettre son entreprise

bientôt à la retraite. Pas facile de remettre une PME.

capitaux. Réalisée sous certaines conditions, cette transformation peut se révéler un choix judicieux sur le plan fiscal, car elle pourrait conduire – à terme – à la réalisation d'un gain en capital privé exonéré de l'impôt sur le revenu.

3. Vos ressources financières seront-elles suffisantes?

Généralement, le chef d'entreprise assimile la vente de sa société à sa propre prévoyance retraite. Or, vos ressources futures vont dépendre de l'évaluation du prix de vente de votre entreprise. Si la vente ne se réalise pas, quels seront les revenus à votre disposition? Il vous faudra, dans tous les cas, évaluer vos charges à long terme, ainsi que vos revenus et l'évolution de votre fortune. Vous disposerez en effet d'un capital qu'il vous faudra gérer vous-même ou par le biais d'un établissement financier.

En outre, vous resterez peut-être salarié de votre entreprise quelques années, afin de transmettre votre savoir-faire dans les meilleures conditions. Cela aura également un impact sur la transition financière entre votre rôle de chef d'entreprise et votre statut de futur retraité.

4. Votre famille serait-elle protégée si vous décédiez prématurément?

Outre l'aspect largement émotionnel consécutif au décès d'un proche se présentent parfois des difficultés relatives à la situation financière qu'il laisse derrière lui.

Avez-vous fait le nécessaire pour que votre famille ne se retrouve pas dans le besoin? Votre entreprise pourrait-elle continuer sans vous? Bon nombre d'indépendants en raison individuelle focalisent leur attention sur le développement de leur activité, sans songer aux problèmes de prévoyance. Dans ce cas, et en l'absence de caisse de pension, le conjoint – sous certaines conditions – ne va percevoir que le montant prévu par l'AVS, à savoir 80 % de la rente de vieillesse simple, à laquelle peuvent s'ajouter des rentes d'enfants.

Les besoins de prévoyance varient toutefois au cours du temps. Vous devez protéger votre famille si vous veniez à décéder ou à devenir invalide. Les personnes proches de la retraite, dont les enfants ont quitté le foyer, orientent le plus souvent leurs préoccupations sur leur avenir financier de rentiers, sans plus se soucier de l'aspect prévoyance. Ce n'est généralement qu'au moment où l'on pense à planifier sa succession que surgit la question des prestations en cas de décès. Pour le chef d'entreprise, il est nécessaire d'anticiper la répartition de son patrimoine en tenant compte également de la transmission de son commerce, pour éviter d'ajouter à la période difficile du deuil, des soucis et des conflits familiaux d'ordre financier.

5. A qui pouvez-vous vous adresser pour effectuer vos démarches?

Ce sont généralement les fiduciaires qui constitueront votre meilleur interlocuteur dans le cadre de la transmission de votre entreprise. Elles vous accompagneront durant tout son processus. Il existe également des organismes spécialisés dans ce type de transactions.

Les banques restent des partenaires privilégiés lors du transfert du crédit existant au repreneur. Elles proposent également souvent des conseils en matière de planification de retraite pour trouver la meilleure stratégie d'investissement, afin de placer le produit de la vente de votre commerce qui servira à financer votre retraite.