

# Fiscalité Les règles d'or de la remise d'une entreprise

Au moment de la transmission d'une entreprise par son ou ses propriétaires à un ou des tiers, de nombreuses questions se posent. Parmi elles, celles ayant trait à la fiscalité n'en sont ni les moins complexes, ni les moins importantes. En effet, l'opération met généralement en scène trois parties dont les intérêts ne sont pas forcément convergents, à savoir l'acheteur, le vendeur et la cible (l'entreprise objet de la transaction). D'autre part, une transaction mal préparée fiscalement peut entraîner des coûts ultérieurs susceptibles de mettre en péril l'existence même de l'entreprise.

## Quelques règles d'or

L'expérience démontre qu'à long terme, une décision prise exclusivement en fonction de critères fiscaux se révélera être une mauvaise décision. La minimisation de la charge d'impôt ne doit représenter qu'un des paramètres

des modalités d'un investissement ou d'un désinvestissement.

En outre, il faut toujours demeurer conscient qu'au moment du transfert de l'entreprise, la structure fiscale que l'on aura constituée peut s'avérer avantageuse, mais qu'au moment où il sera nécessaire de la démanteler, des années plus tard, des mauvaises surprises sont susceptibles de surgir. En ce domaine, il est indispensable de réfléchir à long terme en s'interrogeant, notamment, sur le statut fiscal ultime du bénéficiaire de la valeur de l'entreprise.

## Côté vendeur

La règle d'or pour le vendeur dont l'entreprise est constituée en société anonyme est de privilégier le gain en capital (vente d'actions) par rapport à la réalisation d'actifs. En effet, en droit suisse, le bénéfice réalisé par une société anonyme (ou une société à res-

ponsabilité limitée) est taxé deux fois, d'abord auprès de la société elle-même, puis chez son propriétaire. Tout au contraire, le bénéfice réalisé par un contribuable au moment de la vente d'actions appartenant à son patrimoine privé est franc d'impôt.

Le vendeur devra toutefois se montrer extrêmement attentif quant à la manière dont l'acheteur financera son acquisition. Si ce financement devait résulter d'un appauvrissement de la société cible, on se trouverait alors en présence d'une opération insolite que l'autorité fiscale pourrait taxer.

## Côté acquéreur

La question centrale pour l'acquéreur est de déterminer comment structurer son acquisition et ceci en fonction de plusieurs paramètres; l'un de ceux-ci est la prise en charge des intérêts et de l'amortissement bancaire. S'il doit, à titre privé, augmenter considéra-

blement son salaire pour faire face à ces échéances, la charge fiscale marginale qui en découlera sera considérable.

C'est la raison pour laquelle on recourt souvent à des sociétés holding comme véhicule d'acquisition. Les dividendes qu'elles retirent de la société cible pour assumer les charges bancaires bénéficient en effet d'un traitement fiscal privilégié.

## Coordination nécessaire

Face à la complexité de ces questions, les parties à une transmission d'entreprises doivent, à l'évidence, coordonner leurs positions afin de diminuer de manière optimale la charge fiscale globale liée à l'opération. Un tel but permet également d'assurer la survie et le développement de l'entreprise et, pourquoi pas, de déceler des opportunités de planification fiscale ultérieure.

Philippe Béguin  
Expert fiscal diplômé  
PricewaterhouseCoopers SA