Succession et fiscalité des PME

Gestion des cas fiscaux et des pièges fiscaux

Police de caractères n° 14

(1ère édition, au 30.04.2025)

Éditeur
Cabinet de succession de Saint-Gall

praxis@sgnafo.ch

www.sgnafo-praxis.ch

Auteurs
Jörg Frei, Josef Bühler et Frank Halter (1ère édition)

En collaboration avec
swisslegal, www.swisslegal.ch

Crédit photo : base de données Shutterstock (photo de couverture)

Publication
Rapperswil-Jona, avril

Contenu

Préface 5

1 Introduction 6

1.1 Objectif 6

1.2 Notions de base 6

1.3 Types d'impôts 7

2 Forme juridique et implications fiscales 9

2.1 Remarque préliminaire 9

2.2 Entreprise individuelle et sociétés de personnes 9

2.3 Sociétés de capitaux 10

2.4 Fortune commerciale et fortune privée 11

3 Le transfert d'une entreprise individuelle 13

3.1 Transfert à titre onéreux 13

3.1.1 Imposabilité du bénéfice d'aliénation 13

3.1.2 Nouveauté selon la réforme de l'imposition des entreprises II 13

3.2 Transfert à titre gratuit 15

3.2.1 Impôt sur le revenu 15

3.2.2 Impôt sur les successions et les donations 15

3.2.3 Restructuration en tant que préparation à la succession 17

4 Le transfert d'une société de capitaux 18

4.1 Cession d'actifs ("Asset Deal") 18

4.2 Vente de la participation ("share deal") 19

4.2.1 Généralités 19

4.2.2 Transfert à titre onéreux à une holding 19

4.3 Transfert à titre gratuit de sociétés de capitaux 21

5 Les écueils fiscaux 22

5.1 Liquidation partielle indirecte 22

5.2 Transposition 23

5.3 Rachat d'actions propres 23

5.4 Actions dans la fortune commerciale 23

5.5 Vente d'une société immobilière 24

5.6 Taxe sur la valeur ajoutée 24

5.7 Prêts actifs de la propriété 25

5.8 Prêts au titre du passif de la propriété 25
6 Particularités concernant l'option de transfert 25
6.1 Succession au sein de la famille (FBO) 26
6.2 Succession interne à l'entreprise (MBO) 26
7 Relations avec l'administration fiscale 27
8 Bibliographie 28

Préface

"Les impôts arrivent toujours - la question est de savoir quand et à quelle hauteur".

Chères lectrices, chers lecteurs[1]

Galler Nachfolge-Praxis est une plateforme qui, d'une part, développe des ressources de solutions autour du phénomène de la "succession d'entreprise" pour les micro et petites entreprises en Suisse et, d'autre part, met à disposition des connaissances pratiques et différenciées autour de ce thème. La **série de publications** et les **outils de travail et check-lists** qui y sont liés constituent l'un des éléments clés de l'offre. Le site web est régulièrement complété par du nouveau matériel (cf. www.sgnafo-praxis.ch).

"Les impôts arrivent toujours, la question est de savoir quand et combien". Cet adage s'applique également au thème des impôts dans le contexte de la succession d'entreprise. C'est pourquoi il est important de connaître le cadre légal, les différents types d'impôts, leur application à des situations spécifiques et la manière correcte de les traiter sur le plan juridique.

En règle générale, les entrepreneurs connaissent le thème de la fiscalité sous l'angle de l'impôt sur les sociétés lorsqu'ils établissent les comptes annuels en collaboration avec l'agent fiduciaire. Mais lorsqu'il s'agit de la succession (familiale ou interne à l'entreprise), de nombreux autres mécanismes entrent en jeu. C'est pourquoi les personnes qui s'informent et se font conseiller par des experts sur les questions fiscales liées à la succession d'entreprise apprendront à comprendre les mécanismes juridiques en vigueur et pourront ainsi prendre les décisions importantes (et correctes) en matière d'entreprise.

Frank Halter
Pour les éditeurs

Vous trouverez d'autres articles sur le thème du "corset juridique" sur **www.sgnafo-praxis.ch**

[1] Afin de simplifier la lecture, nous utilisons le masculin générique dans ce document. Sauf indication contraire, les termes utilisés pour désigner des personnes s'appliquent à tous les sexes.

1 Introduction

1.1 Objectif

Pour une succession d'entreprise réussie, les impôts jouent un rôle non négligeable. Les espoirs des entrepreneurs de pouvoir réaliser les bénéfices issus de la transmission de l'entreprise avec peu ou pas de conséquences fiscales risquent toutefois d'être anéantis si les dispositions fiscales correspondantes ne sont pas prises à temps. L'objectif de ce document est de donner aux vendeurs et aux acheteurs un aperçu des principaux cas fiscaux et de certains pièges fiscaux.

Par souci de simplicité, on parlera ci-après en premier lieu de l'*entreprise individuelle* pour les **entreprises de personnes** (entreprise individuelle, société en nom collectif et en commandite) et de la **société** anonyme (SA) pour **les sociétés de capitaux** (société anonyme, société en commandite par actions, société à responsabilité limitée, société coopérative)

Dans un souci de neutralité terminologique, on appelle ici transfert les passages proprement dits d'une partie à l'autre. Ce transfert peut se faire à titre onéreux (p. ex. à la valeur vénale), partiellement onéreux (p. ex. à la valeur comptable) ou à titre gratuit.

Il n'est pas tenu compte ici des entrées de nouveaux participants et des sorties de participants existants. Dans le présent document, nous n'entrons pas dans les détails des restructurations et surtout pas dans les différents aspects liés aux immeubles et aux sociétés immobilières. Il n'est pas possible de traiter ici en détail toutes les réglementations cantonales et toutes les solutions fiscales possibles. L'objectif est plutôt de sensibiliser le lecteur aux principaux points problématiques en matière de fiscalité. Les conséquences fiscales concrètes d'une planification successorale doivent toujours être examinées au cas par cas - de préférence en faisant appel à des experts et en dialoguant avec les autorités fiscales compétentes.

1.2 Notions de base

Le tableau ci-dessous reprend les principaux termes relatifs à la fiscalité.

Terme	Transcription
Souveraineté fiscale	Il s'agit de la compétence de légiférer (souveraineté législative), du droit de prélever des impôts (souveraineté administrative) et de disposer librement des recettes (souveraineté fiscale). La Confédération, 26 cantons et environ 2'100 communes possèdent donc chacun une souveraineté fiscale.
Taxation fiscale	Fixation obligatoire de l'impôt sous la forme d'une décision. Les cantons et/ou les communes sont compétents en la matière.
Sujet de l'impôt	Il s'agit de la personne qui est tenue de payer l'impôt à l'autorité fiscale, c'est-à-dire le "débiteur" de l'impôt.
Objet fiscal	Il s'agit d'états, d'opérations ou d'afflux de valeurs et donc de faits qui déclenchent une obligation de payer des impôts.
Droit commercial vs. droit fiscal (bilan	Selon le principe de l'importance relative, le bilan commercial sert de base à la détermination du bénéfice fiscal. Le droit fiscal prévoit toutefois des normes en

commercial vs. bilan fiscal)	partie différentes pour l'évaluation des actifs et des passifs sur . Cela peut conduire à des valeurs différentes dans le bilan fiscal et le bilan commercial. La question se pose de savoir comment calculer les amortissements futurs dans de tels cas
Réserves latentes	Celles-ci surviennent lorsque les actifs présentent une valeur vénale supérieure à la valeur comptable inscrite au bilan. En conséquence, les actifs d'une entreprise sont sous-évalués. L'évaluation inférieure résulte par exemple d'amortissements ou de corrections de valeur. Mais elles surviennent également lorsque les dettes ont une valeur vénale inférieure à la valeur comptable inscrite au bilan. Les dettes d'une entreprise sont par exemple surévaluées.
Patrimoine privé	La fortune privée se réfère aux possessions financières et aux actifs d'une personne en dehors de son patrimoine professionnel. Il comprend tous les biens matériels et immatériels appartenant à une personne privée. Il s'agit notamment de l'argent liquide, des titres, des biens immobiliers, des véhicules et des bijoux.
Fortune commerciale	Selon le texte de la loi, la fortune commerciale comprend les éléments de fortune qui servent entièrement ou de manière prépondérante à l'activité lucrative indépendante. Comme la fortune commerciale constitue la base de la détermination du bénéfice en droit fiscal, la délimitation entre les éléments de fortune qui servent entièrement ou principalement à l'activité lucrative indépendante et ceux qui servent entièrement ou principalement à des fins privées est d'une importance capitale. C'est pourquoi la fortune commerciale présuppose obligatoirement une activité lucrative indépendante à laquelle elle peut être affectée.
Principe de la valeur nominale ou de l'apport en capital	Le principe de l'apport de capital, qui a remplacé en 2011 le principe de la valeur nominale, s'applique aux participations détenues dans la fortune privée. Selon ce principe, la valeur nominale ainsi que toutes les réserves issues d'apports de capital, notamment les subventions ou les agios, versées par l'actionnaire à la société, peuvent être versées en franchise d'impôt. Tous les autres avantages appréciables en argent versés par la société aux actionnaires constituent un revenu imposable.
Principe de la valeur comptable	Concerne la fortune commerciale : la différence entre le produit de l'aliénation et la valeur comptable est imposée comme revenu.

1.3 Types d'impôts

Dans le cadre de la succession d'entreprise, différents types d'impôts sont pertinents. Parmi les impôts les plus importants, on trouve l'impôt sur le revenu et la fortune, l'impôt sur le bénéfice et le capital, l'impôt sur les gains immobiliers ainsi que l'impôt anticipé. Les charges sociales ont une fonction partiellement comparable à celle de l'impôt sur le revenu (voir plus loin la vente d'une entreprise individuelle). Le tableau ci-dessous donne un aperçu des principaux impôts (i.a. Gubler 2021, p. 90 et Commission suisse des impôts 2021).

Au niveau fédéral	Au niveau cantonal / communal
Impôt sur le revenu des personnes physiques	Impôt sur le revenu des personnes physiques

Impôt sur le bénéfice des personnes morales	Impôt sur la fortune des personnes physiques
Impôt fédéral anticipé	Impôt sur le bénéfice des personnes morales
Impôt fédéral sur les maisons de jeu	Impôt sur le capital des personnes morales
Taxe d'exemption de l'obligation de servir	Impôts sur les successions et les donations
Droit de timbre	Impôt sur les gains immobiliers
Taxe sur la valeur ajoutée	Impôt foncier
	Droits de mutation
	Taxe professionnelle

2 Forme juridique et implications fiscales

2.1 Remarque préliminaire

Le propriétaire d'une PME se sent et se définit régulièrement comme un entrepreneur indépendant, quelle que soit la forme juridique de son entreprise. D'un point de vue entrepreneurial, il n'y a rien à redire à cela. Toutefois, le choix de la forme juridique de l'entreprise est important du point de vue du droit (fiscal). La distinction entre entreprise individuelle ou société de personnes, d'une part, et société de capitaux, d'autre part, est essentielle.

2.2 Entreprise individuelle et sociétés de personnes

Seuls l'entrepreneur individuel et les partenaires d'une société de personnes (société simple, société en nom collectif ou en commandite) exercent une activité indépendante d'un point de vue juridique. Dans ce cas, ce n'est pas l'entreprise qui est soumise à l'impôt, mais uniquement *l'entrepreneur*. Sa part du bénéfice de l'entreprise est imposée - avec d'autres revenus (par ex. provenant d'une activité salariée, de la fortune mobilière ou immobilière) - en tant que revenu d'une activité indépendante, qui est en outre soumis aux cotisations sociales (AVS/AI/APG, etc.).

Les indépendants peuvent déduire les *dépenses justifiées par l'usage commercial*. En font notamment partie les amortissements et les provisions ainsi que les pertes commerciales des sept dernières années, pour autant qu'elles n'aient pas encore été prises en compte fiscalement. En revanche, les montants d'impôts dus ne sont pas déductibles.

En tant que revenu d'une activité indépendante, non seulement le revenu net résultant des activités commerciales ordinaires est soumis à l'impôt sur le revenu, mais aussi le revenu extraordinaire. En font partie, outre l'aliénation et la réévaluation comptable de la fortune commerciale, le transfert de la fortune commerciale dans la fortune privée. En revanche, *les bénéfices résultant de l'aliénation de la fortune privée* sont exonérés d'impôt (voir à ce sujet Société de capitaux).

Dans ce contexte, la question de savoir si un bien juridique doit être attribué à la fortune privée ou à la fortune commerciale est centrale. Selon la "méthode de la prépondérance", l'utilisation effective prépondérante est déterminante pour la distinction. Il n'y a donc pas de répartition proportionnelle. Au contraire, un bien appartient soit entièrement à la fortune commerciale, soit à la fortune privée. Ainsi, si un bien juridique est utilisé majoritairement à des fins commerciales, il est attribué à la fortune commerciale.

exemple :

Une voiture d'une valeur vénale de 40'000 CHF a été entièrement amortie. Le véhicule parcourt 30'000 km par an. Sur ce total, 20'000 km sont consacrés aux activités professionnelles d'une entreprise individuelle et 10'000 km aux activités privées de l'entrepreneur.

En raison de son utilisation prépondérante à des fins professionnelles, la voiture doit être entièrement attribuée à la fortune commerciale. Si elle est vendue par la suite à sa valeur vénale, il en résulte un bénéfice extraordinaire de

l'entreprise (revenu de l'activité indépendante) de 40 000 CHF. La même conséquence se produit si l'entrepreneur individuel décide d'utiliser dorénavant le véhicule exclusivement ou majoritairement à des fins privées. Dans ce cas, la voiture est transférée de la fortune commerciale à la fortune privée. Bien qu'il n'y ait pas de changement de propriétaire, les réserves latentes sont découvertes (réalisées) et imposées comme revenu.

Remarque

- Du point de vue du droit civil, la vente des actifs et des passifs correspond à une liquidation de l'entreprise. [2]
- Si l'entreprise était inscrite au registre du commerce, il est impératif de supprimer cette inscription.
- Le produit de la vente est en principe soumis à l'impôt sur le revenu et aux cotisations sociales.

2.3 Sociétés de capitaux

Les sociétés de capitaux telles que les SA, les SARL ou les coopératives sont des sujets juridiques et fiscaux indépendants. Elles sont par conséquent traitées comme des personnes indépendantes (appelées personnes morales). Contrairement aux sociétés de personnes, elles sont imposées de manière indépendante sur leurs bénéfices et leur capital. Les éventuelles distributions de bénéfices (ouvertes ou dissimulées) sont encore une fois soumises à l'impôt chez l'actionnaire en tant que revenu de la fortune mobilière. Cette double charge fiscale est voulue par le législateur.

Même s'il est l'unique actionnaire de la société, l'entrepreneur (souvent en tant que gérant) qui collabore à l'entreprise ("entrepreneur actionnaire") est juridiquement traité comme un employé. Son salaire constitue un revenu d'une activité salariée et est soumis aux charges sociales. Au niveau de la personne morale, les salaires versés sont déductibles en tant que charges.

Avant la réforme de l'imposition des entreprises II, de nombreux entrepreneurs tentaient d'échapper à la double charge fiscale mentionnée en se versant un salaire élevé, parfois excessif. Les inconvénients de cette approche étaient, d'une part, la progression fiscale croissante et, d'autre part, les charges sociales plus élevées (prélevées exclusivement sur les salaires versés, mais pas sur les dividendes).

Avec l'entrée en vigueur de la deuxième réforme de l'imposition des entreprises en 2008, la charge fiscale sur les distributions de bénéfices a été fortement réduite. Les avantages fiscaux décidés à l'époque pour les détenteurs de participations qualifiées dans des sociétés de capitaux ont toutefois été partiellement supprimés avec le projet de réforme fiscale et de financement de l'AVS (RFFA), accepté par les électeurs le 19 mai 2019. Depuis lors, les distributions de participations dans lesquelles le contribuable détient au moins 10% sont imposées à 70% au niveau fédéral ( ) et à 50% au minimum dans les cantons. Cependant, comme les dividendes

[2] Simonek, Eitel, Müller 2022, p. 236.

- contrairement aux salaires - ne sont pas soumis aux charges sociales, les distributions de bénéfices sont, aujourd'hui encore, généralement plus avantageuses que les salaires élevés. Ainsi, des versements de salaires anormalement bas peuvent donner lieu à des compensations de la part des autorités fiscales et des assurances sociales. Selon la jurisprudence du Tribunal fédéral (cf. arrêt du TF du 25 octobre 2012 n° 9C_669/2011), une requalification des dividendes en salaire soumis à l'AVS ne peut toutefois pas avoir lieu si le salaire versé à l'actionnaire de l'entreprise constitue une rémunération appropriée pour le travail fourni et si, en même temps, la distribution de dividendes est motivée par le droit des sociétés. Une telle motivation relevant du droit des sociétés peut par exemple exister lorsque l'entrepreneur prélève des fonds non nécessaires à l'exploitation de la société en vue d'une planification de la succession, afin de réduire le prix d'achat. Si l'entrepreneur actionnaire se fait verser un dividende de substance pour de telles raisons, cela ne doit pas avoir de conséquences sur les cotisations de sécurité sociale.

Remarque

- Le salaire et les dividendes doivent être pondérés de manière équilibrée.
- Du point de vue de l'Office des assurances sociales (SVA), il faut percevoir un salaire conforme au marché.
- En tant que propriétaire, la stratégie de référence peut être conçue consciemment (voir document n° 6).

2.4 Fortune commerciale et fortune privée

Lors de la succession d'une entreprise, il convient de déterminer si l'objet de la transmission est considéré comme patrimoine privé ou comme patrimoine commercial chez l'acheteur et le vendeur. La prudence est de mise d'un point de vue fiscal, notamment en cas de changement de système. Le tableau ci-dessous en donne un aperçu simplifié.[3] Dans les quatre cas, le vendeur réalise un gain en capital en raison de l'abandon de la propriété, dans la mesure où le prix de vente est supérieur à la valeur d'investissement (de la fortune privée) ou à la valeur comptable (de la fortune commerciale).

Il convient de noter que les participations (c'est-à-dire les actions, les parts sociales de Sàrl, les certificats de coopérative) détenues par des personnes physiques sont en général considérées comme faisant partie de la fortune privée. Il y a toutefois fortune commerciale lorsque la participation sert à une activité professionnelle indépendante (par exemple, un entrepreneur individuel détient une participation de 50 % dans une entreprise de sous-traitance) ou lorsqu'une participation d'au moins 20 % a été déclarée comme fortune commerciale au moment de l'acquisition. Il en va de même lorsque le propriétaire est qualifié de commerçant professionnel de titres (cf. également ch. 5.4 ci-dessous). En revanche, les participations figurant à l'actif de personnes morales sont toujours qualifiées de fortune commerciale.

Vendeur	Acheteur	Caractéristiques et conséquences

[3] i.A. Bühler 1999, p. 114.

Patrimoine privé	Patrimoine privé	• Il n' a pas de changement de système • Principe de l'apport en capital chez le vendeur • Principe de l'apport en capital chez l'acheteur Le *vendeur* réalise en principe un gain en capital exonéré d'impôt (s'il ne s'agit pas d'une société immobilière). L'*acheteur* reprend du vendeur (en cas de liquidation ultérieure) la charge éventuelle de l'impôt sur le revenu sur la différence entre la valeur nominale des actions plus les apports en capital et un éventuel produit de liquidation plus élevé.
Fortune commerciale	Fortune commerciale	• Il n'y a pas de changement de système. • Principe de la valeur comptable chez le vendeur • Principe de la valeur comptable chez l'acheteur Lors de la vente des actions, le *vendeur* réalise une plus-value commerciale imposable, qui est en outre soumise aux charges sociales dans le cas d'une entreprise individuelle. L'*acheteur* inscrit les actions achetées à leur prix d'achat dans son bilan et peut procéder à des amortissements sur ces actions en cas de baisse durable de leur valeur.
Patrimoine privé	Fortune commerciale	• Il y a un changement de système • Principe de l'apport en capital chez le vendeur • Principe de la valeur comptable chez l En tant que personne physique, le *vendeur* transfère ses actions de son patrimoine privé fiscal dans le patrimoine commercial fiscal d'une société de personnes ou d'une SA qui les acquiert. Le vendeur réalise souvent un gain en capital privé (supposé) exonéré d'impôt, qui a toutefois été fortement limité par les autorités fiscales ces dernières années à divers titres. L'*acheteur* inscrit les actions achetées à leur prix d'achat dans son bilan et peut procéder à des amortissements sur ces actions en cas de baisse durable de leur valeur. C'est surtout le cas lorsque l'acheteur acquiert les actions à acquérir par le biais d'une société d'achat qu'il a créée (cas général). En cas de liquidation partielle indirecte, le prix d'achat est soumis à l'impôt sur le revenu chez le vendeur (voir à ce sujet le chapitre 5.1
Fortune commerciale	Patrimoine privé	• Il y a un changement de système • Principe de la valeur comptable chez le vendeur • Principe de l'apport en capital chez l'acheteur Chez le *vendeur*, le gain en capital est en principe soumis à l'impôt sur le revenu et aux charges sociales (pour les indépendants = entreprise individuelle et sociétés de personnes). L'*acheteur* reprend du vendeur (en cas de liquidation ultérieure) la charge éventuelle de l'impôt sur le revenu sur la différence entre la valeur nominale des actions plus les apports en capital et un éventuel produit de liquidation plus élevé.

3 Le transfert d'une entreprise individuelle

3.1 Transfert à titre onéreux

3.1.1 Imposabilité du bénéfice d'aliénation

Le principe selon lequel les gains en capital réalisés lors de l'aliénation d'*actifs commerciaux* sont imposés en tant que revenu d'une activité indépendante s'applique également à la vente d'une entreprise de personnes entière. Dans ce cas, la totalité des réserves latentes, c'est-à-dire la différence entre le produit de l'aliénation et la valeur comptable, est soumise à l'impôt sur le revenu. D'un point de vue fiscal, la vente de l'entreprise de personnes est donc assimilée à une liquidation. Comme les charges sociales sont également dues sur le "bénéfice de liquidation" qui en résulte, la charge fiscale et les charges sociales au moment de la vente peuvent s'élever à plus de 50% au total - en fonction du canton de souveraineté et du montant du bénéfice.

3.1.2 Nouveauté selon la réforme de l'imposition des entreprises II

Dans le cadre de la deuxième réforme de l'imposition des entreprises, les conséquences fiscales de la cessation d'activité ou de l'entreprise ont été atténuées.
-pour les entrepreneurs individuels et les associés de personnes. Ainsi, les réserves latentes réalisées au cours des deux derniers exercices sont notamment imposées séparément et à un taux fortement réduit si l'activité indépendante est abandonnée après l'âge de 55 ans ou en raison d'une invalidité. En outre, le montant qui serait autorisé par la prévoyance professionnelle pour racheter des années de cotisation peut être déduit lors du calcul de l'impôt. Ce montant bénéficie d'un traitement fiscal privilégié au même titre qu'une prestation en capital provenant de la prévoyance. Le traitement privilégié de ces bénéfices de liquidation a également été maintenu sous le régime des STAF.

Exemple de cas 1 : vente d'une entreprise individuelle à sa valeur vénale

Situation de départ générale pour les exemples de cas ci-dessous :

Avec un actif circulant (AC) de 100, un actif immobilisé (AI) de 200 et des fonds étrangers (FE) de 150, les fonds propres comptables (FC) de la raison individuelle de AB s'élèvent à CHF 150.

Actifs	***COFI***	***Passifs***
100 Actifs circulants		*150 Fonds étrangers*
200 Actifs immobilisés		*150 Fonds propres*

Hypothèse de réserves latentes

- *sur l'actif circulant 100*
- *sur les actifs immobilisés 250*

Situation de départ	*En raison du nombre de raisons individuelles dans le paysage entrepreneurial suisse, ce cas de transfert reste le plus répandu. L'entrepreneur cédant réalise un gain en capital commercial ou un bénéfice de liquidation dans la différence entre la valeur comptable fiscale de son patrimoine commercial et le produit de la vente.* - *Le prix de vente de l'entreprise individuelle est de 400.* - *Le bénéfice commercial en capital ou en liquidation s'élève à 250 (400 prix de vente ./. 150 fonds propres = 250)*
Conséquences fiscales pour le cédant	*Le bénéfice en capital ou le bénéfice de liquidation est soumis aux impôts sur le revenu de la Confédération, du canton et de la commune. Si les conditions sont remplies, l'entrepreneur peut faire valoir l'imposition privilégiée des bénéfices de liquidation sur la base de la réforme de l'imposition des entreprises II (cf. circulaire AFC n° 28 du 3 novembre 2010, valable à partir du 1er janvier 2011). Outre les impôts sur le revenu, le bénéfice de liquidation est soumis aux cotisations sociales (hypothèse de 10%). Important : les charges sociales peuvent être déduites pour le calcul du bénéfice de liquidation imposable.*
Conséquences fiscales pour le repreneur	*En contrepartie de l'imposition du cédant, le repreneur peut inscrire les actifs acquis à leur prix d'achat, c'est-à-dire à leur valeur vénale (UV 200, AV 350, EK 400) dans son bilan fiscal. Cela signifie qu'à l'avenir, il sera possible d'amortir sur la nouvelle valeur comptable plus élevée, c'est-à-dire que le repreneur obtiendra un substrat d'amortissement supplémentaire.*

Exemple de cas 2 : vente d'une entreprise individuelle à un prix préférentiel

Situation de départ	*Si le prix de vente ou d'achat ne dépasse pas la valeur comptable fiscale du cédant, aucune rémunération n'est versée pour les réserves latentes. En utilisant les chiffres du cas 1, le prix de vente ou d'achat s'élève à 150*
Conséquences fiscales pour le cédant	*Le cédant ne réalise pas de gain en capital qui serait soumis à l'impôt sur les bénéfices de liquidation et aux charges sociales, car les réserves latentes sont transférées sans indemnisation au repreneur en tant que bénéficiaire.*
Conséquences fiscales pour le repreneur	*Dans les deux sous-cas, le repreneur doit maintenir les valeurs comptables fiscales du cédant (c'est-à-dire 300, UV 100 et AV 200) et ne peut procéder aux amortissements fiscalement autorisés que sur ces valeurs. En cas de prix préférentiel, la question de l'assujettissement à l'impôt sur les donations se pose pour le repreneur bénéficiaire à hauteur de 250. Le montant de l'impôt dépend en général du lien de parenté entre le*

	bénéficiaire et le bénéficiaire et est déterminé par le droit du domicile du bénéficiaire. Dans le cas présent, le repreneur fait bien, par exemple dans le cadre d'une succession intrafamiliale dans le cadre d'une avance d'hoirie, du point de vue de l'économie fiscale, de réclamer les futurs impôts (latents) sur les réserves latentes lors de l'imputation à la future succession, en réduisant leur valeur.

3.2 Transfert à titre gratuit

Les formes et le traitement en droit civil des transmissions d'entreprise à titre gratuit ne sont pas abordés ci-dessous, car l'accent est mis sur le droit fiscal.

3.2.1 Impôt sur le revenu

Le transfert à titre gratuit d'une entreprise individuelle ou d'une société de personnes n'entraîne pas de *conséquences* immédiates *en matière d'impôt sur le revenu* aux conditions suivantes : (i) l'assujettissement à l'impôt subsiste en Suisse après le transfert, (ii) l'entreprise est poursuivie après le transfert et (iii) les valeurs antérieures au regard de l'impôt sur le revenu sont reprises.

Le maintien des valeurs fiscales des revenus par le successeur entraîne la prise en charge par ce dernier des impôts différés ("latents") qui pèsent sur les réserves latentes de l'entreprise. Ces *impôts latents* réduisent la valeur de la succession (ou de la donation), ce dont il faut tenir compte notamment dans le cadre du partage de la succession.

Si les conditions énumérées ne sont pas remplies, les réserves latentes reposant sur l'entreprise transférée sont (en règle générale) imposées en tant que revenu chez le donateur ou dans la succession. Les héritiers qui ne poursuivent pas l'entreprise de personnes peuvent néanmoins bénéficier de l'imposition privilégiée du bénéfice de liquidation s'ils remplissent les conditions correspondantes.

Par ailleurs, il y a également réalisation de réserves latentes lorsque le donateur ne donne pas une entreprise entière (ou une partie d'entreprise), mais seulement certains biens de sa fortune commerciale.

3.2.2 Impôt sur les successions et les donations

Les époux sont exonérés des impôts sur les successions et les donations dans tous les cantons, les descendants directs dans la plupart des cantons (tous sauf AI, NE, VD et une partie du canton de LU). Les successions d'autres membres de la famille et de personnes non apparentées (en partie aussi les partenaires de vie ou les concubins) sont toutefois soumises dans tous les cantons - à l'exception de SZ et OW - à des taux d'imposition allant jusqu'à 49,5%, en fonction du degré de parenté et de la valeur de la succession. Il en va de même pour les donations, mais il convient de noter qu'outre les cantons de SZ et OW, LU ne connaît pas d'impôt sur les donations.
Le canton dans lequel le donateur ou le défunt a son dernier domicile a droit à l'imposition. L'impôt est prélevé sur la valeur vénale de la succession ou de la donation.

Exemple de cas 3 : donation / avance d'hoirie d'une entreprise individuelle

Situation de départ	*Dans les relations intrafamiliales, une entreprise de personnes (entreprise individuelle ou parts d'une société de personnes) est souvent transmise par donation ou sous forme d'avance d'hoirie. Outre les questions de droit successoral, des questions de droit fiscal se posent également ; il est notamment intéressant de savoir si les réserves latentes de l'entreprise doivent être dissoutes à cette occasion et si un décompte fiscal doit être effectué à ce sujet.* *En se basant sur notre exemple chiffré simple dans le cas 1, on peut se demander si les réserves latentes doivent être décomptées chez le cédant en matière d'impôt sur le revenu et de cotisations sociales et quelles sont les conséquences d'un transfert sans indemnisation chez le repreneur bénéficiaire.*
Conséquences fiscales pour le cédant	*Comme le transfert se fait sans indemnisation et qu'il n'y a pas de transfert des actifs dans le patrimoine privé fiscal (PV), il n'y a pas de décompte sur les réserves latentes ; de même, il n'y a pas de décompte sur les réserves latentes pour les besoins des cotisations sociales.*
Conséquences fiscales pour le repreneur	*Le bénéficiaire de la reprise doit maintenir les valeurs du cédant pour l'impôt sur le revenu, c'est-à-dire qu'il ne peut pas réévaluer les valeurs du bilan à la valeur vénale dans son nouveau bilan commercial (c'est-à-dire pas de "step up in basis"). Dans le cas 1, l'UV doit donc être reprise à 100 et l'AV à 200 dans le bilan fiscal ; seuls ces montants peuvent faire l'objet d'amortissements justifiés par l'usage commercial.* *Selon la situation de parenté entre le repreneur et le donateur, l'impôt sur les successions ou les donations est dû par le repreneur sur la valeur vénale de l'entreprise. En cas de donations et d'avancements d'hoirie au sein de la famille proche (de parents à enfants), les réglementations cantonales prévoient régulièrement l'absence d'obligation de payer un impôt sur les successions et les donations. Cela devrait rester le cas, du moins dans un avenir proche, après le rejet de l'initiative fédérale sur l'impôt sur les successions le 14 juin 2015. Si l'impôt sur les donations ou les successions est dû, la valeur vénale de l'entreprise est généralement déterminée selon la valeur déterminante pour le guide d'évaluation des titres non cotés (c.-à-d. 1x valeur substantielle + 2x valeur de rendement : 3). Si un impôt sur les successions ou les donations est dû, c'est le domicile du cédant qui est déterminant pour la compétence fiscale ; pour les biens immobiliers, c'est le lieu de situation qui est déterminant. L'assujetti à l'impôt est le bénéficiaire de la transmission ; si celui-ci ne peut toutefois pas payer l'impôt, le cédant est solidairement responsable de l'impôt dû.*

3.2.3 Restructuration en tant que préparation à la succession

Il n'est pas rare que la planification de la succession soit précédée d'une restructuration de l'entreprise. Ainsi, une entreprise de personnes est souvent transformée en société de capitaux. Il peut également être judicieux de restructurer des biens immobiliers dans le cadre d'un transfert de patrimoine. Outre la transformation et le transfert de patrimoine, la fusion et la scission font également partie des états de fait de la restructuration. Ces restructurations sont régies par la loi sur la fusion.

En droit fiscal, les restructurations sont traitées de manière privilégiée dans la mesure où les réserves latentes ne sont pas réalisées, pour autant que l'assujettissement à l'impôt en Suisse soit maintenu et que les valeurs comptables (valeurs pour l'impôt sur le revenu ou le bénéfice) soient conservées par la société reprenante. Selon la restructuration, il faut en outre également remplir ce que l'on appelle l'exigence d'exploitation et respecter un délai de blocage. Si les conditions correspondantes sont remplies, une restructuration d'entreprise peut être réalisée en toute neutralité fiscale pour tous les types d'impôts concernés (impôt sur le revenu et sur le bénéfice, impôt anticipé, droits de timbre, impôts sur les gains immobiliers et droits de mutation ainsi que TVA).

Si la planification de la succession de l'entreprise est entamée à temps, il est possible de restructurer l'entreprise, en particulier de *transformer* la raison individuelle ou la société de personnes en une société de capitaux *sans incidence fiscale.* La neutralité fiscale de la transformation est conditionnée par (i) la reprise des actifs et des passifs aux valeurs fiscales actuelles, (ii) le maintien de l'assujettissement à l'impôt en Suisse et (iii) le respect d'un délai de blocage de cinq ans pendant lequel les parts de la nouvelle société de capitaux ne peuvent pas être aliénées. Si toutes ces conditions peuvent être remplies, la succession d'entreprise peut être organisée en franchise d'impôt - à l'exception de quelques restrictions (voir ci-dessous § 3 et § 5).

Exemple de cas 4 : Transformation d'une entreprise individuelle en SA avant

Situation de départ	*Comme mentionné plus haut, les gains en capital réalisés lors de la vente d'une entreprise individuelle sont soumis à l'impôt sur le revenu et aux cotisations sociales en tant que bénéfices de liquidation commerciale, alors que les gains en capital réalisés lors de la vente d'actions faisant partie de la fortune privée (fiscale) sont en principe exonérés d'impôt. Il est donc logique de viser l'exonération fiscale du gain en capital en transformant une entreprise individuelle en SA avant la vente.* *Ces opérations sont présentées sous les cas correspondants et n'ont donc pas besoin d'être répétées ici.*
Conséquences fiscales pour le cédant	*Alors que dans la pratique fiscale antérieure, l'imposition du revenu du bénéfice de liquidation chez le cédant n'avait lieu que dans les cas de contournement et que, par conséquent, le décès de l'entrepreneur, par exemple, n'était pas préjudiciable à la qualification d'un bénéfice de vente, même dans le délai de blocage fixé (par exemple 5*

	ans), le fait générateur de l'imposition est objectivé selon la pratique courante actuelle ; c'est-à-dire qu'une imposition a lieu si la vente (pour quelque raison que ce soit) a lieu dans les 5 ans après la transformation. Dans ce cas, les conséquences fiscales sont les mêmes que si la transformation n'avait pas eu lieu.
Conséquences fiscales pour le repreneur	*Bien que le repreneur acquière des actions, il devrait être autorisé à réévaluer les actifs et les passifs sur le prix d'acquisition en raison de l'imposition chez le cédant (ou chez ses descendants en raison du décès).*

Remarque

- Du point de vue du droit fiscal, la forme juridique de l'entreprise individuelle ou de la société de personnes n'est généralement pas idéale pour la solution de succession, car les réserves latentes sont généralement imposables.
- Un *gain en capital exonéré d'impôt* ne peut être réalisé que si les actions détenues dans le patrimoine privé d'une société de capitaux sont transférées.
- L'utilité d'une transformation en temps utile doit toutefois être discutée de manière critique au cas par cas, car cela n'a de sens que si la nouvelle société de capitaux peut être vendue.

4 Le transfert d'une société de capitaux

Lorsque la succession d'une société de capitaux est en discussion, la question fondamentale est de savoir si les droits de participation ("share deal") ou les actifs de la société ("asset deal") doivent être vendus, le cas échéant en reprenant certains ou tous les passifs.

4.1 Cession d'actifs ("Asset Deal")

Dans le cadre d'un "asset deal", l'acheteur ne reprend que les actifs et, le cas échéant, les passifs ou les droits et obligations de la société mentionnés dans le contrat de vente. Il réduit ainsi le risque de devoir assumer des charges anciennes désagréables de la société vendeuse. C'est pourquoi une "due diligence" (examen des risques) n'est souvent nécessaire que dans une mesure réduite. Comme l'acheteur ne reprend en général que les actifs nécessaires à l'exploitation, le volume d'investissement est également plus faible. De plus, il inscrit les actifs au bilan à leur valeur vénale et constitue ainsi un substrat d'amortissement (fiscalement pertinent). Pour ces raisons, l'acheteur privilégie souvent l'"asset deal".

Pour la société qui vend, les réserves latentes sur les actifs vendus sont réalisées et soumises à l'impôt sur le bénéfice. La société reste en tant qu'enveloppe ("manteau d'actions") chez le détenteur de parts. Si ce dernier décide de dissoudre la société, il doit payer l'impôt sur l'excédent de liquidation ("dividende de liquidation") en tant que rendement de fortune.

La vente de la société restante, le "manteau d'actions", ne constitue pas une alternative valable. Une telle *"vente de manteau"* est assimilée à une liquidation du point de vue fiscal

Exemple de cas 5 : vente d'actifs/de passifs d'une SA

Situation de départ	*Si les actifs et les passifs d'une SA sont vendus dans le cadre d'un règlement de succession, il s'agit d'un "Asset Deal". La SA qui vend reste la propriété de l'ancien actionnaire ; les charges héritées de son activité commerciale restent liées à cette SA. D'autre part, l'acquéreur apporte les actifs et les passifs achetés dans le cadre d'un apport en nature à une SA qu'il a lui-même fondée ou fait acheter les actifs et les passifs directement par cette SA.* *La X-SA dispose d'actifs d'une valeur comptable de 500 et de passifs de 200 ; les réserves latentes sur les actifs s'élèvent à 300. L'acheteur est prêt à payer 600, c'est-à-dire la valeur vénale (500 + 300 = 800 moins 200), pour la reprise de ces actifs et passifs.*
Conséquences fiscales pour le cédant	*La société X SA à vendre réalise un gain en capital commercial d'un montant de 300 ; celui-ci fait partie intégrante du résultat commercial imposable.*
Conséquences fiscales pour le repreneur	*Le repreneur inscrit les actifs et les passifs achetés à leur valeur vénale dans le bilan de son entreprise (actifs 800, passifs 200) et peut procéder aux amortissements fiscalement admissibles sur les valeurs vénales augmentées des réserves latentes.*

4.2 Vente de la participation ("share deal

4.2.1 Généralités

Contrairement à l'"asset deal" et au transfert d'une entreprise de personnes, le transfert des droits de participation dans une société de capitaux (actions ou parts de Sàrl) ne touche pas la société elle-même.
Dans la mesure où le vendeur détient la participation dans son patrimoine privé et qu'aucune "pierre d'achoppement fiscale" (voir chapitre 5) ne le fait tomber, il lui est possible de faire de la vente de l'entreprise un gain en capital privé non imposable. C'est principalement pour cette raison que le vendeur est généralement intéressé par ce que l'on appelle un "share deal". De plus, il a ainsi une plus grande garantie que l'entreprise continuera à être gérée intégralement et que les emplois seront maintenus.

4.2.2 Transfert à titre onéreux à un holding

Un type particulier de "share deal" est le transfert de la participation dans une personne morale à une société acheteuse (le plus souvent créée en vue du règlement de la succession).

Cette procédure est souvent choisie lorsqu'un descendant ou plusieurs descendants ont l'intention de poursuivre ensemble l'entreprise. Ils créent une société d'acheteurs. S'ils n'ont pas les moyens de payer

l'entrepreneur cédant et/ou les cohéritiers, l'entrepreneur cédant (ou éventuellement une banque) leur accorde un prêt qui sera amorti par les bénéfices courants de la société transférée.

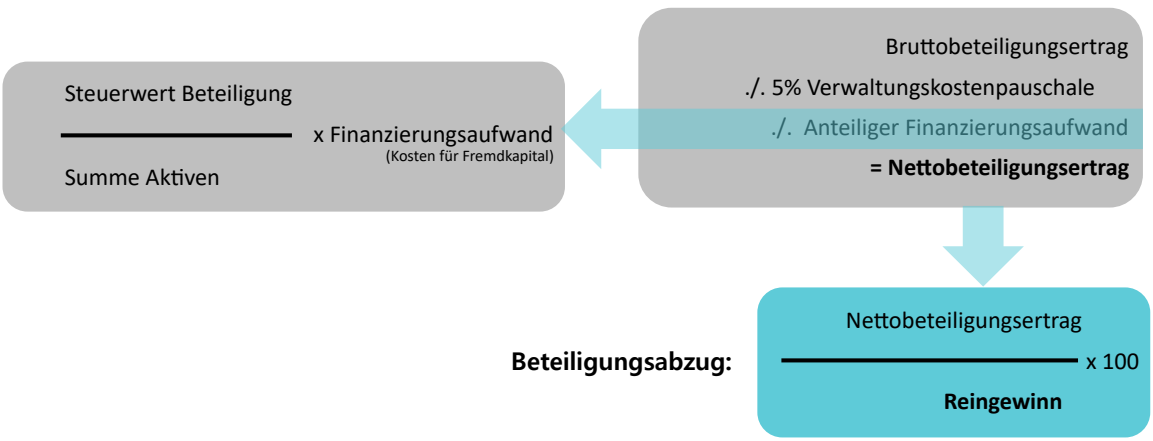
La procédure est similaire dans le cadre de ce que l'on appelle un "management buy-out". Les cadres supérieurs désireux d'acheter fondent une société d'achat par le biais de laquelle ils réalisent l'achat de l'objet de succession - financé par un prêt du vendeur et/ou un prêt bancaire.

Cette approche permet au vendeur de réaliser un gain en capital privé. Toutefois, des écueils fiscaux menacent également - ou a fortiori -, à commencer par la liquidation partielle indirecte et la transposition (voir chapitre 5). La planification doit donc être effectuée avec la plus grande prudence et avec l'aide d'un spécialiste.

Bien que le privilège des holdings ait été aboli avec l'entrée en vigueur des STAF au 1er janvier 2020 et que les sociétés holding soient depuis lors soumises à l'imposition ordinaire, une structure holding peut toujours s'avérer utile. Selon l'ancien droit, les bénéfices d'une société holding - à l'exception des revenus de la propriété foncière - n'étaient pas imposés dans les cantons et les communes. De plus, l'impôt sur le capital était également fortement réduit. L'octroi du privilège holding supposait que le but principal de la société consistait à détenir et à gérer des participations, que la société exerçait tout au plus des activités commerciales secondaires en Suisse et qu'en outre, les ⅔ des actifs étaient constitués de participations ou que les ⅔ du bénéfice provenaient du produit de participations.

L'abolition de ce privilège de holding ne devrait pas avoir de conséquences trop graves pour de nombreuses sociétés de participation. En effet, plusieurs cantons prévoient des réductions de l'impôt sur le capital. Le canton de Saint-Gall permet par exemple d'imputer l'impôt sur le bénéfice à l'impôt sur le capital, ce qui fait que les sociétés qui réalisent des bénéfices importants n'ont souvent pas du tout d'impôt sur le capital à payer.

En ce qui concerne l'impôt sur le bénéfice, la "*réduction pour participation*", qui existait déjà avant l'introduction des STAF, revêt une importance supplémentaire. Selon cette déduction, l'impôt sur le bénéfice d'une société de capitaux ou d'une coopérative qui détient une participation d'au moins 10% dans une (filiale) société ou dont la participation dans une telle société s'élève à au moins un million de francs, est réduit proportionnellement au rendement net de ces participations par rapport au bénéfice net total (voir illustration ci-dessous). Cela permet d'atténuer fortement les éventuels inconvénients liés à la suppression du privilège des holdings.



4.3 Transfert à titre gratuit de sociétés de capitaux

La transmission à titre gratuit de parts de sociétés de capitaux dans le cadre d'une donation ou d'un héritage n'a pas d'influence directe sur la société et son imposition. En outre, il n'y a généralement pas de conséquences en matière d'impôt sur le revenu pour l'héritier ou le donataire.

En ce qui concerne les éventuelles conséquences en matière d'impôt sur les successions et les donations, les explications correspondantes relatives aux sociétés de personnes et aux entreprises individuelles s'appliquent par analogie aux explications ci-dessus.

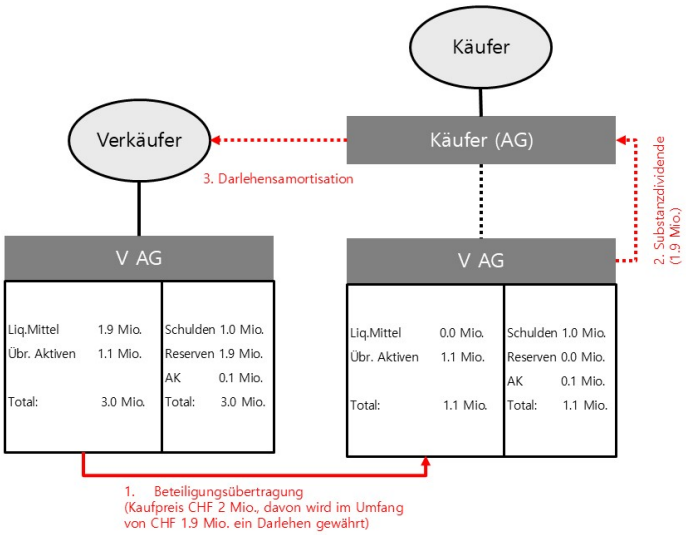
Exemples de cas 6 : donation / avance d'hoirie d'actions

Situation de départ	*Si des actions sont transmises à titre de donation ou d'avancement d'hoirie dans le cadre du règlement de la succession, aucune plus-value n'est réalisée par le cédant. Les bénéficiaires reçoivent gratuitement les plus-values sur actions.* *Les actions d'une valeur vénale de 800 sont transférées sous forme de donation ou d'avance d'hoirie. On suppose ici que ces actions se trouvent dans le patrimoine privé fiscal de l'actionnaire qui les transfère.*
Conséquences fiscales pour le cédant	*L'actionnaire cédant subit une perte de patrimoine à hauteur de la valeur vénale des actions. Il n'y a toutefois pas de conséquences fiscales pour lui.*
Conséquences fiscales pour le repreneur	*Le repreneur reçoit une donation ou une avance d'hoirie à hauteur de la valeur vénale des actions. Dans les deux cas, le lien de parenté entre le bénéficiaire et le donateur est important pour les conséquences fiscales. Si les bénéficiaires sont des descendants en ligne directe, il n'y a généralement pas d'impôt sur les donations ; dans les autres cas, les impôts sur les successions ou les donations dus augmentent en fonction de la distance de parenté avec le cédant.* *Du point de vue du droit successoral, le repreneur a tout intérêt à faire valoir les conséquences fiscales d'une éventuelle liquidation pour en réduire la valeur.*

5 Les écueils fiscaux

5.1 Liquidation partielle indirecte

La liquidation partielle indirecte se base - à titre d'exemple - sur le scénario suivant : *un entrepreneur a dirigé pendant des années une société de capitaux ; il détient la participation dans sa fortune privée. La société a réalisé des bénéfices considérables qu'elle n'a pas distribués sous forme de dividendes, mais qu'elle a accumulés sous forme de réserves. L'entrepreneur souhaite prendre sa retraite. Il a l'intention de réaliser un gain en capital privé non imposable en vendant les actions de la société. Il trouve dans une société anonyme une acheteuse qui rachète son entreprise. Comme l'acheteuse ne dispose pas des liquidités nécessaires pour payer le prix d'achat, elle contracte un prêt (auprès du vendeur ou d'une banque). Après le transfert, la société reprise distribue des réserves sous forme de dividendes extraordinaires (de substance). Avec ce revenu, l'acquéreur amortit le prêt qui lui a été accordé. Parallèlement, elle procède à un amortissement sur la valeur de participation de la société reprise.*



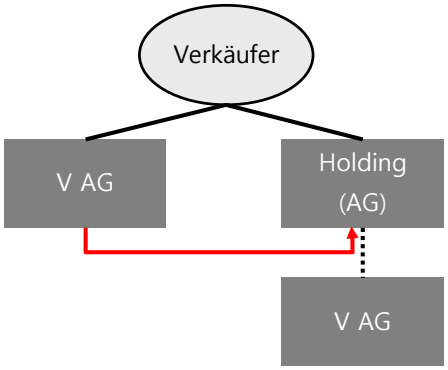
Bien que dans le cas décrit, l'entrepreneur ait vendu les actions de sa société en réalisant un bénéfice sur sa fortune privée, la procédure ne conduit pas à un gain en capital exonéré d'impôt, mais à un *rendement de fortune imposable*. Cette conséquence juridique se produit lorsque : (i) une participation déterminante, c'est-à-dire 20 % d'une société de capitaux ou d'une coopérative, (ii) est vendue de la fortune privée du vendeur à la fortune commerciale de l'acquéreur, (iii) la société vendue distribue dans les cinq ans de la substance non nécessaire à l'exploitation, qui existait déjà au moment de l'achat.

Dans le cas décrit, l'acheteur a prélevé immédiatement après l'achat de la société de la substance non nécessaire à l'exploitation (donc des réserves existantes) afin de financer le prix d'achat. Cet "achat d'un porte-monnaie plein" est appelé "liquidation partielle indirecte" en droit fiscal. La requalification qui en résulte du gain en capital (prétendument) exonéré d'impôt en revenu de fortune imposable repose sur l'hypothèse que la société reprise aurait dû distribuer sa substance non nécessaire à l'exploitation avant la vente. Les distributions de bénéfices auraient été imposées chez le détenteur de parts en tant que revenu de la fortune . En même temps, le prix d'achat serait plus bas et l'acheteur ne serait pas obligé de le payer avec la substance de la société.

Il convient de noter que la violation du délai de blocage de cinq ans par l'*acheteur* entraîne des conséquences fiscales pour le *vendeur*. Si le vendeur ne se prémunit pas contractuellement contre de telles conséquences fiscales, il reste pendant des années à la merci de l'acheteur.

5.2 Transposition

L'état de fait de la transposition est étroitement lié à la liquidation partielle indirecte. Contrairement à l'exemple présenté au chapitre 5.1 ci-dessus, l'entrepreneur ne vend pas les actions détenues dans sa fortune privée à un tiers, mais à une (holding) qu'il détient. Le gain en capital supposé exonéré d'impôt est requalifié en revenu de fortune lorsque (i) une participation est transférée de la fortune privée d'un ou de plusieurs participants agissant de concert dans la fortune commerciale (ii) d'une personne morale qu'ils détiennent à 50% au moins.



Contrairement à la liquidation partielle indirecte, l'aliénateur ne peut pas se sauver en respectant un délai de blocage, mais la différence entre la contrepartie reçue et les fonds investis dans la société transférée (valeur nominale plus apports en capital) est qualifiée de rendement de fortune dès le moment du transfert des actions et imposée en conséquence.

5.3 Rachat d'actions propres

Les conséquences fiscales sont similaires dans le cas d'une liquidation partielle dite directe. Dans ce cas, l'entrepreneur a l'intention de réaliser un gain en capital (prétendument) exonéré d'impôt en vendant les actions à la société elle-même. Par la suite, les actions rachetées par la société sont détruites et le capital est réduit en conséquence.

Pour évaluer les conséquences fiscales de cette "liquidation partielle directe", le droit de l'impôt sur le revenu s'inspire du CO et de la loi sur l'impôt anticipé (LIA). De manière un peu simplifiée, l'entrepreneur doit déclarer comme revenu le produit de l'aliénation, déduction faite de la valeur nominale et des apports en capital (et non pas la différence entre le produit de l'aliénation et le prix d'achat), lorsque la société (i) rachète une participation de plus de 10% *ou* (ii) conserve les participations rachetées pendant plus de six ans *ou* (iii) acquiert la participation en vue d'une réduction de capital.

5.4 Actions dans la fortune commerciale

Si la participation à la société de capitaux transférée n'est pas vendue à partir de la fortune privée du détenteur de parts, mais à partir de sa fortune commerciale, il n'en résulte pas un gain en capital privé, mais un revenu provenant d'une activité lucrative indépendante.

Il existe essentiellement trois situations qui conduisent à la qualification d'une participation comme fortune commerciale : (i) le détenteur de parts d'une SA ou d'une Sàrl déclare de lui-même la participation comme fortune commerciale, (ii) le détenteur de parts doit être qualifié de commerçant professionnel de titres ou (iii) la participation est considérée comme faisant partie de la fortune commerciale du propriétaire en raison de son rattachement économique et/ou fonctionnel à son activité lucrative indépendante.

Si un détenteur de parts détient au moins 20% d'une société de capitaux, il peut déclarer cette participation comme fortune commerciale - mais uniquement au moment de l'acquisition (ce qu'on appelle *la "fortune commerciale arbitraire"*). Les avantages de cette procédure sont diverses possibilités de déductions telles que la déduction illimitée des intérêts passifs, les amortissements et les corrections de valeur ayant une incidence sur le revenu ainsi que les pertes fiscalement déductibles sur la participation. En contrepartie, comme nous l'avons vu, l'exonération fiscale des éventuels gains en capital est "sacrifiée".

Il existe une jurisprudence abondante sur le thème du commerce professionnel de titres. Pour déterminer s'il s'agit ou non d'un commerce professionnel de titres, différents critères sont déterminants, comme le nombre et le volume des transactions, le type de réinvestissement des recettes, l'utilisation de capitaux étrangers, la durée de détention ou l'acceptation de risques particuliers.

Enfin, le lien étroit entre une participation et la fortune commerciale (p. ex. un entrepreneur indépendant détient 50% d'une entreprise de sous-traitance) peut conduire à l'attribution de la fortune commerciale.

5.5 Vente d'une société immobilière

Il existe une autre restriction à l'exonération des gains en capital privés en cas de vente d'une participation majoritaire dans une société immobilière.

Une société immobilière est une personne morale dont le but principal est d'acquérir, d'administrer, d'utiliser et d'aliéner des biens immobiliers. Il en va de même lorsqu'une société *n'exerce* qu'une *activité d'exploitation insignifiante* et que son bénéfice provient principalement d'immeubles ou que ses actifs se composent principalement de biens immobiliers.

Il y a vente imposable d'une société immobilière lorsqu'un ou plusieurs actionnaires vendent (ensemble) une majorité des actions d'une société immobilière à un ou plusieurs acquéreurs agissant de concert. Dans ce cas, le vendeur ne réalise pas de gain en capital exonéré d'impôt. Au contraire, le gain est soumis à l'impôt sur les gains immobiliers.

La valeur nette des biens immobiliers est prise en compte comme produit déterminant pour l'impôt sur les gains immobiliers, c'est-à-dire le prix d'aliénation plus les dettes commerciales reprises, moins les actifs non immobiliers.

5.6 Taxe sur la valeur ajoutée

La plupart du temps, la TVA ne joue pas un rôle central dans le cadre de la succession d'entreprise. Pourtant, elle ne doit pas être totalement négligée.

Succession à titre gratuit : tant la donation ou l'héritage de droits de participation dans une entreprise de capitaux que la succession à titre gratuit d'entreprises de personnes n'entraînent pas de conséquences en matière de TVA. Il convient toutefois de distinguer la succession d'entreprise à titre gratuit des donations *de l'entreprise* à des tiers (ou à l'entrepreneur lui-même). Dans ces cas, il convient de vérifier s'il en résulte une prestation à soi-même et les réductions de l'impôt préalable qui en découlent.

Succession à titre onéreux: du point de vue de la TVA, la vente de participations dans une entreprise de capitaux ("share deal") constitue une opération exclue du champ de l'impôt. En revanche, la vente d'une entreprise dans le cadre d'un "asset deal" doit être qualifiée de livraison au sens de la loi sur la TVA. Normalement, la procédure dite de "déclaration" s'applique dans ce cas. La TVA ne doit donc pas être versée - sur demande - mais l'obligation fiscale est remplie par la déclaration des opérations correspondantes. Il va de soi que les déductions de l'impôt préalable y afférentes sont également supprimées.

5.7 Prêts actifs de la propriété

Nous constatons de manière récurrente que certaines PME prospères présentent à l'actif ce que l'on appelle un prêt actif du propriétaire. Cela signifie que l'entreprise dispose d'un crédit de la part du propriétaire. En règle générale, un tel prêt résulte du fait qu'un propriétaire a mis à sa disposition, à titre privé, des liquidités excédentaires à court terme.

Du point de vue de l'entreprise, la première question qui se pose est de savoir si l'entrepreneur privé dispose des liquidités nécessaires pour restituer l'argent à l'entreprise dans un délai raisonnable. Deuxièmement, il en résulte un risque fiscal latent pour l'entrepreneur en tant que personne privée. Les autorités fiscales veillent de plus en plus à ce que ces prêts actifs soient remboursés dans l'entreprise au fil du temps. Sinon, ils sont considérés comme une distribution (cachée) de bénéfices et le prêt est dans ce cas soumis à l'impôt sur le revenu. Une simple "compensation" avec le prix d'achat dans le cadre d'une succession de propriété ne fonctionne définitivement pas - même si des clients ont déjà caressé cette idée.

5.8 Prêts au passif de la propriété

Dans le cadre de notre activité de conseil, nous voyons aussi souvent des prêts au passif de l'entreprise. Cela signifie que l'entreprise doit de l'argent à son propriétaire. En règle générale, ces prêts ont été accumulés au fil du temps sur la base de décisions de dividendes non distribués . De telles décisions en matière de dividendes ont généralement déjà été imposées par le particulier dans le cadre de l'impôt sur le revenu (généralement privilégié) et ne posent donc généralement plus de problème du point de vue du droit fiscal. Le défi peut tout au plus survenir lorsque l'entreprise elle-même manque de liquidités et que le prêt ne peut plus être remboursé au fil du temps. Il convient donc de rester vigilant du point de vue de la stratégie du propriétaire.

6 Particularités concernant l'option de transmission

En ce qui concerne l'objet du transfert, nous différencions ci-après les trois notions de valeur, de prix et de9 financement (cf. également les 7écrits 8 , et)

6.1 Succession au sein de la famille (FBO)

Lors de l'évaluation d'une entreprise, il faudrait à notre avis appliquer à la FBO les mêmes critères qui pourraient également résister à une comparaison avec des tiers. Voilà pour la théorie. Celui qui comprend les outils de l'évaluation sait en général aussi quels facteurs peuvent être appliqués pour calculer des valeurs plus élevées ou plus basses (cf. à ce sujet le document n° 7). Dans le contexte de l'OCF, la fixation du prix fait parfois appel à ce que l'on appelle le "discount familial". D'un point de vue conceptuel, la détermination du prix en soi n'a pas encore d'implication directe en matière de droit fiscal - en particulier lorsqu'une évaluation conforme au marché sert de base à la définition du prix.

Il convient toutefois d'examiner le financement d'un œil critique. D'une part, en cas de donation (partielle) ou d'avance d'hoirie (partielle), il faut se poser la question des éventuels impôts sur les successions et les donations en tant que partie du financement. En ligne directe, cela ne joue certes qu'un rôle secondaire dans la mesure où la plupart des cantons ne prélèvent aucun impôt sur les successions et les donations sur les donations et les héritages des descendants directs. (Les cantons d'AI, NE, VD et certaines parties du canton de LU constituent des exceptions). Mais dès que les actions ne sont pas vendues en ligne directe à des membres de la famille avec des éléments de donation, il convient de clarifier soigneusement les éventuelles conséquences en matière d'impôts sur les successions et les donations. Un deuxième point critique doit de plus en plus être pris en compte lors de l'utilisation de ce que l'on appelle des prêts au vendeur. Les autorités fiscales n'acceptent plus le soi-disant gain en capital exonéré d'impôt lors de la vente d'actions/parts d'associés détenues à titre privé que dans un cadre temporel limité. La période d'amortissement des prêts aux vendeurs est de plus en plus limitée dans le temps selon les cantons ; elle nécessite un examen particulier au cas par cas.

6.2 Succession interne à l'entreprise (MBO)

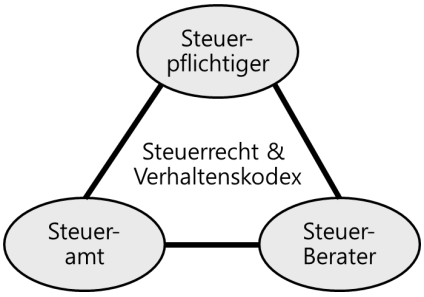
Lors de la vente de l'entreprise à des collaborateurs, la bourse des impôts pose la question critique de savoir si le prix d'achat de l'entreprise est conforme au marché ou non, ce qui est expliqué en conséquence dans l'exemple ci-dessous.

Piège 7 : MBO : requalification du gain en capital futur en salaire ?!

Situation de départ	*Dans le cas d'un MBO, un entrepreneur vendeur peut être tenté de ne pas céder les actions de son entreprise à un prix de vente "maximal" pouvant être obtenu auprès de tiers, mais de les vendre à un prix inférieur ("optimal") à ses cadres supérieurs, dans le but de renforcer durablement l'entreprise. Dans un tel contexte, l'administration fiscale peut considérer i) que la valeur de l'entreprise est difficile à déterminer pour elle et ii) que le prix de vente pourrait éventuellement comporter une composante salariale. Afin d'obtenir une sécurité juridique pour le/les repreneur(s) sur le plan fiscal, une autorité fiscale cantonale a déjà proposé un revers ; selon ce revers, en cas*

	de revente par le repreneur dans un délai de blocage (p. ex. de 5 ans), un bénéfice de vente qui n'est pas déjà couvert par une valeur d'entreprise existante au moment de l'acquisition serait imposé comme salaire. Si la revente a lieu sans revers, il existe un risque permanent (même après 5 ans) qu'une requalification d'une partie ou de la totalité du gain en capital en salaire ait lieu ; voir également la décision récente du TF sur la requalification à la fin). Ce qui est déterminant, c'est qu'en cas de MBO, l'évaluation de l'entreprise du point de vue des cadres repreneurs est inférieure à celle de l'administration fiscale et que les actions sont vendues à une société acquérante (le repreneur).
Conséquences fiscales pour le cédant	*Le gain en capital privé du vendeur n'est pas remis en question par l'administration fiscale (sauf dans les cas de "liquidation partielle indirecte").*
Conséquences fiscales pour le repreneur	*Au moment de la propre reprise, il n'y a pas de conséquences fiscales pour les cadres dirigeants ou la SA créée pour l'achat ; en revanche, comme indiqué sous "Intro", il existe un risque qu'en cas de propre remise ultérieure à un successeur, un salaire soumis à l'impôt sur le revenu soit réalisé au lieu d'un gain en capital exonéré d'impôt.* *L'autorité fiscale déduit cette conséquence fiscale de la relation de travail du repreneur avec l'entreprise reprise ; cette relation contractuelle serait la véritable raison d'un avantage antérieur au moment de l'achat au vendeur de l'époque.* *Une telle interprétation va cependant, à notre avis, très loin, d'autant plus que le(s) repreneur(s) du MBO n'entretient(nt) pas lui-même(s) une relation de travail avec la société acquéreuse qui l'achète.*

7 Relations avec l'administration fiscale



Dans le paragraphe suivant, nous allons encore jeter un bref coup d'œil sur le triangle *administration fiscale / contribuable / conseiller fiscal* - un trio qui dépend mutuellement l'un de l'autre, même si les intérêts sont en partie différents. La condition commune est que les trois parties considèrent le droit fiscal et la jurisprudence comme un cadre dans lequel les trois parties peuvent et doivent évoluer. Pour la collaboration entre les différentes parties, il existe également un "code de conduite Fiscalité 2021", publié par exemple auprès de l'administration fédérale des contributions.

Au cours des dix dernières années, nous avons discuté, dans le cadre du groupe d'échange d'expériences pour les conseillers en succession, de nombreux cas de figure qui se situent notamment dans le champ de tensions susmentionné. Nous pouvons en déduire les recommandations suivantes, fortement réduites et simplifiées :

- **Prendre en compte l'histoire fiscale :** Un bon conseiller fiscal doit comprendre et prendre en compte l'histoire d'origine du client. Lorsqu'un contribuable a tiré sur tous les registres d'optimisation pendant des années et qu'il n'a pratiquement pas fait passer de substance fiscale à l'imposition ordinaire depuis des années, il se trouve généralement dans une fenêtre ouverte lorsqu'il s'agit de discuter du changement de génération dans le cadre d'une demande de ruling. Plus les tentatives de minimisation de la charge fiscale ont été agressives par le passé, plus l'autorité fiscale se montre critique.
- **Pas d'erreurs de fond et de forme :** dans le cadre d'un changement de génération, il vaut généralement la peine de faire appel à un professionnel qui, d'une part, connaît les règles du jeu (cantonales), qui connaît ses outils au sens de connaissances spécialisées et qui, surtout, a beaucoup d'expérience. Un moment de transaction et/ou de restructuration est complètement différent d'une clôture annuelle et de l'optimisation annuelle qui y est liée - il s'agit avant tout d'éviter les erreurs de fond et de forme.
- **Trouver le bon ton :** Tout comme les conseillers fiscaux doivent respecter la loi, il en va de même pour les fonctionnaires fiscaux. En même temps, ce sont toujours des êtres humains qui sont les expéditeurs et les destinataires de la correspondance. Nous pensons qu'il vaut la peine d'adopter un langage "normal", même en ce qui concerne le ton. Un langage orienté vers les faits aide également le destinataire d'une lettre à trouver une oreille attentive et à comprendre l'affaire.

Selon la devise : "Les impôts arrivent toujours - la seule question est de savoir quand et à quelle hauteur" - L'économie suisse a besoin que les trois points de vue soient pris en compte de manière globale et équilibrée afin d'assurer la pérennité de notre place économique. Nous en appelons donc à la coresponsabilité des trois parties.

8 Bibliographie

- Bühler, Josef. Conséquences fiscales des modifications de l'effectif des participants dans les entreprises. Berne : éditions Hauptverlag. 1986.
- Camenzind Alois/Honauer Niklaus/Vallender Klaus A./Jung Marcel R./Probst Simeon L., Manuel de la loi sur la TVA, 3e édition, 2012.
- AFC : Code de conduite Fiscalité 2021.
- Gubler, Andreas : Règlement de la succession dans l'entreprise familiale. Plan de base pour la pratique. Zurich : Éditions Neue Züricher Zeitung, 2012.
- Lardi, Mauro ; Dürr, David ; Rouiller, Nicolas (éd.) : Succession d'entreprise. Manuel interdisciplinaire sur la planification de la succession. Zurich/St. Gallen : DIKE, 2022.
- Mäusli-Allenspach Peter/Oertli Mathias, Das Schweizerische Steuerrecht, Ein Grundriss mit Beispieleen, 10e édition, 2020
- Meier-Mazzucato Giorgio, Entgeltliche Unternehmensnachfolge von KMU mit Schwerpunkt steuerliche Aspekte, 2009.
- Commission suisse des impôts. Le système fiscal suisse. Édition 2021.

- Simonek, Madeleine ; Eitel, Paul ; Müller, Karin. Droit des entreprises II. Succession et restructuration. 3e édition. Zurich, Bâle, Genève : Schulthess, 2022.

Aperçu des polices actuelles

Lien vers toutes les polices :

Cahier n° 1 : Succession des PME en Suisse - Quo Vadis
Cahier n° 2 : efficacement la succession d'une PME
Cahier n° 3 : La succession des PME et ma vision
Cahier n° 4 : La succession des PME en tant que processus : tout au bon moment ?
Cahier n° 5 : Succession PME - Stratégie d'entreprise
Cahier n° 6 : PME Prévoyance des entrepreneurs
Cahier n° 7 : La succession des PME et l'
Cahier n° 8 : La succession des PME et la valeur émotionnelle
Cahier n° 9 : La succession des PME et le
Cahier n° 10 PME Organiser une succession juste et équitable
Cahier n° 11 : PME Succession de dirigeants
Cahier n° 12 : Conseil en pour PME
Cahier n° 13 : Succession PME - la cessation d'activité ordonnée
Cahier n° 14 : Succession et des PME

Un grand merci pour votre soutien

Zürcher Kantonalbank

swisslegal

Stiftung für Unternehmerische Entwicklung

Center for Family Business
Universität St.Gallen

Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften
zh aw IAP Institut für Angewandte Psychologie

(Situation au 30.04.2025)