

Les clés de la transmission d'entreprise

Conseil no 1: repenser la pertinence de son statut

Le choix du statut de votre entreprise a des implications fiscales sur la transmission et la vente de cette dernière. La vente d'actifs commerciaux entraîne l'imposition des réserves latentes, tandis que la vente de titres privés est généralement exonérée d'impôts. De plus, si vous transformez une société de personnes en SA, la vente doit être différée de cinq ans afin d'éviter l'imposition des réserves latentes.

Conseil no 2: évaluer les impacts de la transmission sur son propre écosystème

Le temps nécessaire pour planifier la transformation et la vente de son entreprise dépend de son statut fiscal mais également des choix de vie qu'elle implique, tels que la transmission à des tiers, à vos enfants ou à vos collaborateurs. Anticiper l'impact des droits de succession préserve votre entreprise en cas de décès. Le coût de la succession peut être plus élevé que prévu. Les désaccords entre enfants peuvent apparaître si l'on attend trop longtemps avant de s'interroger sur l'opportunité de céder l'entreprise à un tiers plutôt que de la transmettre. Préparer la transmission, c'est aussi assurer la pérennité de l'entreprise et réfléchir au rôle social et environnemental de cette dernière.

Conseil no 3: former une équipe d'experts

Constituer une équipe d'experts très tôt vous aidera à identifier et résoudre

les problèmes au moment le plus pertinent. Il est important de clarifier les rôles et les responsabilités entre vos experts (avocats, notaires, fiscalistes, etc.) pour gagner en efficacité et en fluidité. Evitez la concurrence et favorisez une collaboration constructive entre eux.

Conseil no 4: avoir un recul sur son parcours et ses aspirations

Avant de passer à l'action, il convient d'effectuer un diagnostic de la situation et d'élaborer un plan d'action. Cette phase préliminaire demande de la transparence et une bonne compréhension de votre histoire, de vos ambitions et de votre rôle dans la dynamique familiale. Il est essentiel de communiquer vos doutes, vos incompréhensions et d'aborder les sujets personnels qui peuvent faire obstacle par la suite dans le processus de transmission.

Conseil no 5: intégrer la famille au bon moment

Réfléchir au futur de l'entreprise et à la place que l'on souhaite accorder à ses enfants peut prendre du temps. Les choix juridiques devront assurer une flexibilité pour pouvoir changer de cap ou s'adapter à des évolutions imprévues. Il est donc crucial pour un dirigeant de définir, en concertation avec la famille et/ou les actionnaires, un projet familial à long terme. Ce travail de gouvernance, qui englobe les aspects juridiques, fiscaux et psychologiques, doit impliquer les experts ainsi que les

membres de la famille concernés dès que possible dans le processus.

Conseil no 6: utiliser la diversité des outils juridiques

Une réforme récente du droit des successions abaisse le seuil de réserve des descendants. Il est possible d'organiser sa succession et de toucher aux réserves héréditaires grâce à un pacte successoral engageant le disposant et tous les héritiers. Un héritier peut se voir attribuer l'intégralité de l'entreprise avec des délais de paiement pour les droits de succession. Enfin le droit des sociétés offre une variété d'outils pour gérer la gouvernance juridique de votre entreprise et la transmission du pouvoir ou de son contrôle.

Conseil no 7: prévenir toute incapacité dans la conduite de l'entreprise

L'invalidité du dirigeant est souvent négligée alors que sa survenance peut entraver la vie de l'entreprise. Les conséquences d'un infarctus ou d'un AVC peuvent être significatives sur le fonctionnement quotidien. Prévenir ces risques apporte de la tranquillité d'esprit à la famille, aux employés et aux partenaires économiques. Afin d'éviter les blocages sur les prises de décisions, la rédaction minutieuse des statuts de société et le choix approprié de la forme sociale sont primordiaux. La continuité de l'entreprise peut se compléter par un mandat pour cause d'incapacité qui permet de désigner un mandataire chargé de représenter le dirigeant et de voter à sa place dans ce type de situations.

Conseil no 8: penser au devenir de l'immobilier professionnel

Il est fréquent que les cédants souhaitent conserver leur immobilier professionnel mais cela peut compliquer la cession. En effet, l'acquéreur peut souhaiter

Réfléchir au futur de l'entreprise et à la place que l'on souhaite accorder à ses enfants peut prendre du temps

ter changer de locaux ou ne pas vouloir s'endetter pour acquérir cet immobilier. Le périmètre de la cession dépend fortement du mode de détention de cet immobilier, qui peut évoluer au fil du temps. En Suisse, des scissions de société entre l'immobilier d'une part et l'exploitation d'autre part peuvent être envisagées avec une neutralité fiscale pour certaines opérations aux montants importants. Dans le cas d'une exploitation individuelle, il

convient de calculer l'impact fiscal en termes d'impôt sur la fortune et sur le revenu, lorsque l'on envisage de rapatrier l'immobilier dans le patrimoine privé.

Conseil no 9: structurer l'organisation et préparer les données financières

Il est essentiel de fournir une information financière de qualité à toutes les parties concernées. Une équipe d'experts en fusions et acquisitions permettra d'identifier les risques, les opportunités, les forces et les faiblesses de l'entreprise. Une structure organisationnelle efficace peut passer par une société faîtière qui facilite la cession partielle de l'entreprise tout en restant associé. Une société faîtière permet d'impliquer progressivement les enfants dans la gestion du patrimoine professionnel ou privé en définissant une gouvernance familiale sur mesure.

Conseil no 10: partager son expérience avec ses pairs

En plus du partage d'expérience avec les spécialistes qui vous accompagnent tout au long du processus, il est bénéfique de partager vos perspectives, votre expérience avec d'autres entrepreneurs et dirigeants vivant des parcours analogues ou complémentaires. ■

SABRINA REYMOND RESPONSABLE DE WEALTH PLANNING
EN SUISSE CHEZ EDMOND DE ROTHSCHILD

YVAN VAILLANT RESPONSABLE DE WEALTH PLANNING
CHEZ EDMOND DE ROTHSCHILD

