Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 62 (1982)
Heft: 1

Artikel: Structure des entreprises et planification fiscale
Autor: Stocker, Kurt
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-886962

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 12.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

KURT STOCKER

Article tiré du « Bulletin » du Crédit Suisse

Structure des entreprises et planification fiscale

Il y a moins de vingt ans, la limite supérieure de la charge fiscale était de l'ordre de 30 % en Suisse. Par le développement de l'État social, allié à une mentalité de croissance génératrice d'inflation, cette limite est rapidement montée : dans certains cantons – tel celui de Zurich – elle ne craint plus la comparaison avec les taux de plus de 50 % que l'on note dans les pays voisins. On pourrait donc penser que la planification fiscale serait devenue pour tout entrepreneur une préoccupation primordiale. Mais la réalité est souvent différente. L'exposé qui suit a pour but de montrer à l'aide d'exemples pratiques (création d'une entreprise, transformation, fusion, vente, modification des rapports de participation) combien grande est l'importance d'une planification fiscale à long terme.

Le but de la planification fiscale n'est pas par exemple, au moment où l'on dispose d'un premier projet de bilan – en général quelques mois après la clôture des comptes – d'augmenter massivement et sans autre forme de procès les réserves latentes sur stocks de marchandises pour réduire au minimum possible la prochaine facture du fisc. Certes, une telle mesure peut permettre à court terme d'alléger la charge fiscale ; mais quant à savoir si l'on gagne ainsi quoi que ce soit *à long terme,* c'est une autre question. Dans toute firme, il faut que la planification fiscale – quelle que soit la signification qu'on donne à ce mot – soit subordonnée à la planification générale de l'entreprise. Bien que le règlement des impôts courants suppose de sensibles sorties de liquidités, ce poste joue un rôle plutôt secondaire dans le compte des charges. Il faut se souvenir aussi que l'imposition n'est forte que si des bénéfices importants ont été réalisés pendant la période considérée. De ce fait, la planification fiscale devient une planification des liquidités.

En matière de planification fiscale, on doit souvent en rabattre soit pour des raisons *politiques,* soit par simple *décence.* C'est ainsi par exemple qu'une entreprise rentable domiciliée dans une petite commune ne peut en aucun cas se permettre de ramener à rien ses bénéfices en gonflant jusqu'au maximum légal ses réserves sur un stock de marchandises en très forte augmentation par rapport à l'année précédente. Ce faisant, elle jetterait la commune de domicile, son budget courant et plus particulièrement sa trésorerie, dans des difficultés inadmissibles. Chacun sait que les pouvoirs publics ont un très grand intérêt à avoir des rentrées fiscales régulières. Mais par ailleurs les autorités fiscales feront preuve de beaucoup de compréhension à l'égard de l'entrepreneur qui chercherait, après une année particulièrement fructueuse, à n'augmenter que modérément son bénéfice déclaré en constituant des réserves. Bien que l'on constate ces dernières années un certain *durcissement dans la pratique de la taxation,* il est permis de dire que dans la grande majorité des cas les relations entre l'État et le contribuable continuent à reposer sur un rapport de confiance qu'il s'agit de préserver ; le conseiller fiscal peut grandement y contribuer.

Les considérations fiscales qui jouent un rôle dans l'élaboration des comptes annuels peuvent-elles être qualifiées de planification ? Nous ne discuterons pas ce point ici. En général, des mois s'écoulent entre la clôture des comptes et l'établissement définitif du bilan. Ce sont, on le sait, les postes *Amortissements* et *Provisions* qui laissent une marge de manœuvre aux entreprises pouvant s'attendre à des bénéfices élevés. La charge fiscale est plus supportable si la situation bénéficiaire est bonne et les réserves de liquidités abondantes. Si une entreprise subit des pertes, sa direction vouera toutes ses énergies à en supprimer la cause, qu'il s'agisse de la production, de la vente ou du personnel. Dans les deux cas, il y a peu de marge pour une véritable planification fiscale ; ce qui reste, ce sont uniquement des mesures fiscales ad hoc.

De la firme individuelle au holding

La planification fiscale prend une importance particulière lors de la *création d'une entreprise* ainsi qu'en cas de *modification ultérieure de ses structures,* par exemple :

- *transformation d'une firme individuelle ou d'une société de personnes en société par actions ;*
- *regroupement d'entreprises (fondation d'une société holding, fusions) ;*
- *changements concernant les parties intéressées (vente, succession, donation, admission de nouveaux sociétaires, introduction de l'actionnariat des collaborateurs, liquidation).*

Afin de limiter notre sujet, nous ne traiterons ci-après que des *entreprises de taille moyenne,* à l'exclusion donc des petites firmes individuelles et des grands groupes.

Création d'une entreprise

Dans les travaux préparatoires à la création d'une entreprise, deux questions jouent un rôle du point de vue fiscal : le choix du *domicile* et celui de la *forme juridique*. Eu égard aux différences considérables qui existent d'un canton et d'une commune à l'autre sur le plan des impôts, il serait assurément tentant de choisir comme domicile la *commune au barême fiscal le plus favorable*. Pourtant, il existe d'autres impératifs, plus importants. Le domicile du chef d'entreprise, la main-d'œuvre disponible, les voies de communication, ce sont là des éléments qui restreignent la liberté de choix.

En ce qui concerne la *forme juridique* aussi, les considérations fiscales sont souvent secondaires. Du point de vue de la charge fiscale courante ou latente probable, la solution optimale est sans aucun doute la *firme individuelle* ou la *société de personnes*. On évite ainsi la double imposition de l'entreprise et des sociétaires qui frappe la société de capital. Par ailleurs, la cotisation AVS obligatoire constitue pour l'entrepreneur indépendant une charge supplémentaire sensible. On sait en effet que pour lui cette cotisation s'élève à 9,4 % du revenu soumis à l'impôt fédéral direct. Et comme la loi ne fixe aucun montant limite, la contribution à l'AVS prend très vite le caractère d'un *impôt additionnel*. En comparaison de la société de capital, une autre charge supplémentaire notable découle de la vente de l'entreprise. Le gain alors réalisé par le vendeur, ou gain de liquidation, est imposé à titre de revenu.

Transformation d'une firme individuelle en S.A.

La Suisse est l'un des rares pays d'Europe qui appliquent toujours le système fiscal dit classique. Pour les sociétés de capital, cela suppose une *double imposition* en proportion du bénéfice déclaré. La société paie un impôt sur son bénéfice alors que la part de ce dernier distribuée aux sociétaires est taxée comme revenu. La possibilité qui existe en Allemagne fédérale, en Grande-Bretagne ou en France d'imputer tout ou partie des impôts payés par la société sur les impôts sur le revenu dus par les sociétaires est inconnue en Suisse.

On sait que l'introduction du système d'imputation se heurte chez nous à la présence concurrente de *trois autorités fiscales :* la Confédération, les cantons et les communes.

En dépit de l'inconvénient dont il vient d'être question, la *tendance à la constitution de sociétés de capital* que l'on note depuis bien des années déjà s'est encore renforcée. Toute firme individuelle ou société de personnes de moyenne importance est en quelque sorte prédestinée à se transformer en société par actions. La question, en effet, se pose au plus tard au moment où l'entrepreneur se préoccupe sérieusement de sa *succession*. Il appartient au conseiller – et la tâche n'est pas facile – de le convaincre que l'un des principaux aspects fiscaux d'une telle opération, à savoir le *moment* où on l'effectue, ne doit pas dépendre d'évènements extérieurs tels qu'un infarctus ou un accident de voiture. Une transformation sur la base des valeurs comptables existantes n'est possible avec exonération d'impôts que si l'entreprise est intégralement transférée à la société de capital et si le cercle des parties intéressées ne subit aucune modification. De plus, il est interdit pendant cinq ans de vendre des actions. Donc, si un acheteur potentiel s'est déjà présenté, il est trop tard pour opérer une transformation sans incidence fiscale.

La transformation en société par actions implique cependant *certains frais*. Le droit fédéral d'émission, par exemple, s'élève à 3 % et il n'est pas calculé seulement sur le capital nominal de la société mais sur la valeur intrinsèque de l'entreprise intégrée.

Le moment de la transformation est en règle générale l'une des rares occasions où entrepreneur et conseiller cherchent ensemble à se faire une idée claire de l'avenir de l'entreprise. La question de la succession vient alors inévitablement sur le tapis. Des conseils à longue échéance en matière de *testament* comptent d'ailleurs au nombre des facteurs essentiels d'une bonne planification fiscale. Dans la perspective de la répartition de l'héritage, la constitution d'une *fortune privée au sens du fisc* revêt la plus grande importance. Ne serait-ce que pour cette raison, il vaut la peine d'incorporer à la fortune privée de l'entrepreneur les immeubles non immédiatement utiles à l'exploitation au lieu de les transférer à la société par actions. Bien sûr, une telle opération donne matière à imposition ; en ce qui concerne l'impôt fédéral direct, la différence entre la valeur comptable et la valeur vénale du moment doit être déclarée comme gain de liquidation. Dans le canton de Zurich par ailleurs, les amortissements précédemment effectués viennent s'y ajouter. Il peut assurément en résulter, au moment de la reprise, une notable charge fiscale.

Mais d'une manière générale, si l'on songe à quel point la future répartition de l'héritage en sera facilitée, le prix à payer est raisonnable.

Modification des structures d'un groupe d'entreprises

L'activité de toute entreprise, on le sait, est axée sur la croissance et l'expansion. Cela conduit tôt ou tard à la *création de nouvelles unités de production ou sociétés affiliées* ou à l'*acquisition de firmes déjà existantes*. On se tromperait toutefois grandement si l'on pensait que le travail du conseiller consiste à élaborer pour l'entrepreneur, au début d'une telle phase d'expansion, un plan fiscal optimal basé sur ses projets de développement. C'est en effet souvent à un stade plus avancé des négociations seulement que l'on fait appel à lui. De ce fait, l'élucidation des perspectives fiscales et les pourparlers préalables avec l'administration des contributions qui peuvent s'avérer nécessaires se déroulent fréquemment dans une trop grande hâte.

La question d'une modification des structures se pose surtout avec acuité au moment où un entrepreneur commence à ressentir l'*alourdissement constant de ses charges fiscales* comme excessif ou en tout cas comme un obstacle inacceptable au développement de ses affaires. La recherche d'une solution qui permette de réaliser sur ce point des économies substantielles débute souvent par de discrètes questions que l'on pose à ses amis, par exemple au gré d'une partie de golf. Il n'est donc pas surprenant que la création d'une *société holding* – si possible dans un canton où le taux d'imposition soit bas – apparaisse à l'entrepreneur comme un moyen éprouvé d'alléger ses charges.

Une tâche ingrate incombe alors au conseiller, celle de mettre en évidence les difficultés et les inconvénients fiscaux inhérents à la création d'un holding ainsi conçu. La société holding, organe central de financement et de direction, est parfaitement justifiée dans le cas d'un groupe d'entreprises et d'un cercle d'actionnaires assez importants. Mais si le groupe est restreint et, ce qui arrive souvent, les actions aux mains d'une seule personne, la réunion de plusieurs entreprises en une société holding n'a généralement guère de sens. Elle complique en effet la *répartition de la fortune* à laquelle il faut tendre en vue du partage ultérieur de l'héritage. De plus, la vente après coup d'une des unités d'exploitation intégrée au groupe conduit à une augmentation sensible de la charge fiscale latente. Certes, le bénéfice de la vente n'est tout d'abord soumis, en ce qui concerne la société holding, qu'à l'impôt fédéral direct au taux de 10 % environ. Mais ce qui en reste accroît le bénéfice reporté ou les

réserves de la société. A plus ou moins long terme, ceux-ci échoient aux actionnaires sous forme de dividendes, lesquels sont imposés comme revenu de la fortune. Cependant, si l'unité de production en question fait partie de la fortune privée du vendeur, celui-ci réalise un *gain de capital* privé qui est exonéré tant de l'impôt fédéral direct que, dans la majorité des cas, des impôts cantonaux.

Depuis quelques années, le Tribunal fédéral n'admet plus l'exonération fiscale lorsque les *actions d'une entreprise sont transférées à leur valeur intrinsèque* à une société holding créée par l'actionnaire lui-même. En conséquence, il y a désormais revenu imposable dans la mesure où la valeur nominale des actions du holding que reçoit l'actionnaire, plus une bonification éventuelle, dépasse le prix d'achat des actions transférées. Ainsi, la valeur nominale du capital de la société holding ne peut pas, dans la plupart des cas, dépasser la valeur nominale des actions de l'entreprise transférée – dont la valeur intrinsèque est généralement beaucoup plus élevée. De par la jurisprudence du Tribunal fédéral, il est devenu nettement plus difficile de vendre une participation sans payer d'impôts. La création d'une société holding a donc perdu l'un de ses principaux attraits.

S'il veut éviter une double imposition, l'entrepreneur n'a aucun intérêt à recevoir un dividende. Il limite ses prétentions à l'obtention d'un salaire et, le cas échéant, aux intérêts d'un prêt d'actionnaire. Il s'efforcera plutôt de réaliser un jour, par voie de vente et donc sous forme de *gain de capital franc d'impôt,* l'augmentation de valeur de l'entreprise. On ne peut pas dire encore si, ni dans quelle mesure l'introduction éventuelle d'un *impôt sur un tel gain de capital* compromettra ce calcul. Néanmoins, il y a aujourd'hui déjà bien des restrictions à la reconnaissance par le fisc du caractère privé – et donc franc d'impôt – d'un gain de capital. Dans les cas où l'entreprise à vendre dispose de réserves importantes en même temps que de liquidités non indispensables à l'exploitation, le risque existe que les autorités fiscales taxent au titre de l'impôt sur le revenu une partie du produit de la vente qu'elles considèrent comme revenu imposable de la fortune.

Ne serait-ce que pour cette raison, une *politique raisonnable en matière de dividendes* fait également partie de la planification fiscale à long terme.

La planification fiscale : une question de mesure

Rares sont les décisions de l'entrepreneur qui n'influencent pas de quelque manière la charge fiscale de la firme. Il serait faux, pourtant, de ne décider qu'en fonction de l'incidence fiscale. La planification fiscale est et reste en conséquence une *question de mesure.* Il n'y a pas non plus de solutions toutes faites que l'on puisse appliquer sans distinction à n'importe quelle entreprise. Chaque cas est un cas d'espèce qu'il faut examiner et apprécier sous l'angle de ses répercussions sur la charge fiscale.

La planification fiscale se heurte à des limites de deux ordres. Il y a d'un côté l'État, par le biais de la *législation* ad hoc. De l'autre, le fait que les décisions d'une entreprise sont souvent dictées par les *nécessités économiques.* Mais entre ces deux pôles la marge est suffisante pour élaborer une planification fiscale à long terme, mûrement réfléchie et fondée sur les réalités.