



La fiscalité des sociétés de capitaux

Dans le cadre des travaux portant sur la réforme de la fiscalité des entreprises II, le seco a discuté les conséquences du système fiscal avec dix petites et moyennes entreprises (PME) du pays. Ce «test» montre comment le système fiscal complique la vie des PME, notamment en ce qui concerne les successions. Il montre l'importance d'une réforme et propose aussi un certain nombre d'améliorations.¹

À l'occasion du lancement de la réforme de la fiscalité des entreprises II, le seco a discuté du système fiscal avec 10 PME dans 9 secteurs économiques et 7 cantons pendant l'été 2002. La majorité des entreprises visitées étaient des sociétés de capitaux de taille moyenne. Le test PME permet donc d'éclairer les conséquences du système fiscal actuel sur ce type de sociétés.²

Les PME aux prises avec la fiscalité

De manière générale, les PME visitées connaissent bien les questions fiscales et en comprennent les enjeux pour leur entreprise. Sur les dix entreprises visitées, seules trois nous ont indiqué que les aspects fiscaux n'étaient pas déterminants pour la marche de l'entreprise et sa structure; les sept autres ont déclaré prendre diverses mesures pour abaisser leur charge fiscale. Lors de nos visites, nous avons rencontré de nombreuses situations complexes d'un point de vue juridique et fiscal, ce qui montre que cet aspect a aussi son importance au niveau des PME traditionnelles.

Parfois la déclaration d'impôt est faite dans l'entreprise mais c'est souvent la fiduciaire qui s'en charge. En effet, contrairement à d'autres travaux administratifs faits à l'interne, la complexité du domaine oblige les PME à solliciter des conseils externes. Par exemple, une des PME visitées avait des dépôts de vente dans plusieurs cantons et la fiduciaire était chargée d'optimiser la répartition intercantonale pour l'impôt sur le bénéfice et le capital. Dans une autre, le travail de la fiduciaire était même complété par un fiscaliste externe. La collaboration entre les PME et leur fiduciaire n'est d'ailleurs pas toujours facile: trois des entreprises visitées ont éprouvé des difficultés à ce sujet.



Nicolas Wallart
Chef du service d'État-major Analyse de la réglementation, Direction de la politique économique, Secrétariat d'État à l'économie, Berne

Comment gérer la double imposition?

L'impôt frappe successivement les bénéfices de l'entreprise et les dividendes de l'actionnaire. Cette double imposition implique des taux d'impôt élevés, de l'ordre de 50% et plus; nous avons demandé aux PME comment elles vivaient cette situation.

Sur sept entreprises qui nous ont renseigné, une seule distribuait ses bénéfices directement à ses actionnaires. Dans deux cas il existait une solution mixte, où une partie de l'argent sortait sous forme de salaire, une autre sous forme d'intérêts redevables sur un prêt consenti par l'actionnaire et une autre encore sous forme de bénéfices. Enfin, les quatre entreprises restantes réinvestissaient les bénéfices dans l'entreprise.

De manière générale, les PME visitées distribuent peu de bénéfices. La double imposition joue un rôle dans cette situation, même si elle n'est pas le seul facteur explicatif. Les PME ne se plaignent pas trop de la double imposition, car elles ont appris à s'en accoutumer. Un entrepreneur résume la situation: «La double imposition n'est pas trop gênante, car en général on s'arrange pour ne pas y être soumis.»

Les mécanismes permettant d'échapper à la double imposition sont connus: on distribue peu ou pas de dividendes, on investit du capital dans l'entreprise sous forme de prêt et non pas sous forme de capital-actions, on crée une holding, etc.; dans une entreprise de services informatiques, les bons employés, qui sont aussi actionnaires, reçoivent des bonus et non pas des dividendes. Ces divers mécanismes permettent d'échapper, au moins en partie, à la double imposition. Ces échappatoires sont, toutefois, provisoires et les problèmes réapparaissent lors de la succession.

Succession et création de holdings

La fiscalité est l'une des principales difficultés qui se posent lors de transmission d'entreprises familiales. La solution la plus simple est de vendre l'entreprise: les gains en capital sont nets d'impôt et l'actif ainsi réalisé peut facilement être divisé entre les héritiers. Cependant, si l'un des héritiers veut reprendre l'entreprise, les conséquences fiscales peuvent être sévères. Une solution souvent recommandée par les spécialistes passe par la création d'une holding. Deux exemples de PME visitées illustrent cette solution.

1 Messieurs Angelo Digeronimo, Jean-Blaise Paschoud (Administration fédérale des contributions) et Peter Balastèr (seco) sont ici remerciés pour leurs commentaires.

2 De nombreux commentaires ont été faits par les PME au sujet de la TVA. Ils se recoupent avec les constatations d'un récent test PME portant sur les contrôles étatiques (voir «Les PME face aux contrôles et dispositions étatiques», *La Vie économique*, 3-2004, p. 54-58). C'est pour cette raison que nous n'allons pas les répéter ici et que notre attention se portera sur les conséquences des impôts directs.

Premier exemple

Le propriétaire de l'entreprise M. a trois enfants. Un des trois veut reprendre l'entreprise, les deux autres ne sont pas intéressés; ils ne veulent pas non plus hériter de participation dans la SA, car pour éviter la double imposition le dividende versé sera de zéro. Après s'être fait conseiller par une fiduciaire et un avocat, M. et son fils créent une holding qui chapeaute la SA. Le fils va progressivement racheter les actions de la SA à la holding. Sans rentrer dans les détails, cette construction permettra de transmettre graduellement la PME au successeur sans payer trop d'impôt.

Deuxième exemple

L'entreprise familiale R. est dirigée par deux frères. L'un des deux a voulu se retirer des affaires et transmettre une partie de ses actions à l'autre. En suivant les conseils d'experts, deux holdings ont été créées pour chapeauter la SA. L'emprunt bancaire est fait auprès d'une holding, et les dividendes de la SA remontent dans la holding qui rembourse les intérêts à la banque. Une solution plus simple, impliquant un emprunt privé, n'aurait pas été avantageuse à cause de la double imposition.

Au fil des visites d'entreprises, il est apparu que le phénomène des holdings était loin d'être marginal et concernait de très nombreuses PME. Souvent les holdings apparaissent lors de la succession, comme dans les deux exemples cités. Il y a même eu des PME qui n'avaient pas de holding dans leur capital et qui ont fait faire une étude par leur fiduciaire pour voir s'il était intéressant d'en créer une. Celles-ci sont en effet très avantageuses d'un point de vue fiscal.

Les désavantages des holdings

Cependant, le fait que la fiscalité incite les PME à s'organiser sous forme de holding présente aussi de nombreux inconvénients. Comme nous l'a fait remarquer un entrepreneur, l'existence d'une holding ne permet pas d'éviter les impôts mais simplement de *repousser la charge fiscale dans le temps*. En effet, le jour où la holding est liquidée, la double imposition s'applique. Pour éviter cette grosse charge fiscale, le propriétaire est alors incité à conserver sa société le plus longtemps possible; elle devient ce qu'on appelle un «portemonnaie plein» qui, en raison de la charge fiscale pendante, ne pourra être vendu que difficilement.

Il y a ensuite la *question du coût*. Une PME visitée nous a indiqué que le montage de la holding a coûté presque 100 000 francs. Le fait que la PME soit organisée en plusieurs sociétés différentes implique aussi des frais plus élevés

pour la révision des comptes, la création ou la liquidation de sociétés (frais d'avocat, droits de timbre, registre du commerce), la déclaration d'impôt, etc.

L'absence de droit de la holding dans le droit des sociétés pourrait aussi devenir problématique avec l'importance croissante de ces sociétés au sein des PME. Les holdings sont définies dans le droit fiscal mais il n'y a pas de droit spécifique à cette forme juridique. Il n'existe pas non plus de statistique des holdings au niveau fédéral.

Finalement, la construction impliquant une holding n'est pas forcément avantageuse *du point de vue de la marche de l'entreprise*. Les structures holding sont moins transparentes que les structures plus simples. Les possibilités de financement d'une société par une autre du même groupe, de transfert de coûts et de bénéfices d'une société à une autre ou de transformation de capital étranger (avec la holding) en capital propre (au niveau des sociétés participantes) contribuent à brouiller la situation réelle de l'entreprise. Ainsi, dans une PME visitée, les directeurs étaient payés par une SA mais travaillaient aussi pour une autre SA dépendant de la même holding.

Des restructurations indigestes

Le test PME date d'avant l'entrée en vigueur de la loi sur la fusion, dont il faut maintenant attendre les expériences pratiques. Cependant, même si celle-ci a amélioré la situation, certains problèmes comme la liquidation partielle indirecte ne sont toujours pas résolus et compliquent encore les opérations de restructuration.

Le piège de la liquidation partielle indirecte

Le système fiscal, qui combine double imposition des dividendes et non imposition des gains en capital, a dû inventer des mécanismes propres à empêcher que les investisseurs n'optent pour la seconde solution. L'un de ces mécanismes est la liquidation partielle indirecte.

L'entreprise N. a récemment racheté une petite SA qui avait accumulé des liquidités. Pour éviter le piège de la liquidation partielle indirecte, c'est-à-dire pour des raisons fiscales, ces liquidités devaient rester bloquées pendant 5 ans. Au même moment, l'entreprise N. a eu besoin d'argent et a été obligée de contracter un emprunt bancaire à un taux d'intérêt plus élevé... Lorsqu'une autre opportunité d'achat s'est présentée par la suite, la PME a dû y renoncer car l'entreprise à vendre avait aussi accumulé trop de liquidités, autrement dit une charge fiscale pendante beaucoup trop importante.



Photo: Keystone

Les visites des représentants du seco ont permis de faire apparaître de nombreuses situations complexes d'un point de vue juridique et fiscal. Celles-ci touchent de plein fouet les PME traditionnelles qui doivent souvent s'en remettre à des agents externes pour leur déclaration d'impôt.

Il semble que beaucoup de propriétaires n'arrivent pas à vendre leur société pour des raisons fiscales. Du point de vue du fisc, le délai d'attente de 5 ans pourrait être supprimé si une imposition des gains en capital était introduite. Actuellement, la réglementation a des effets pervers dans la mesure où la double imposition incite à accumuler des liquidités dans les sociétés, et la liquidation partielle indirecte fait ensuite que ces sociétés ont des difficultés à être cédées à la personne la plus appropriée en raison des liquidités accumulées.

Des «Management Buy Out» difficiles

L'actuel système fiscal a une autre conséquence, c'est de rendre difficiles les rachats de l'entreprise par le management ou «Management Buy Out» (MBO) suivant la terminologie anglo-saxonne. En effet, lors d'un MBO les conséquences fiscales peuvent être multiples: possibles impôts sur les gains immobiliers liés à la restructuration, éventuelles conséquences fiscales d'une scission en raison de la liquidation d'une des nouvelles entreprises échafaudées, conséquences pour les managers (s'ils empruntent de l'argent pour racheter l'entreprise, ils auront de la peine à payer les intérêts de l'emprunt avec les dividendes à cause de la double imposition). L'exemple suivant illustre cette situation.

Employés par une entreprise de famille, les directeurs sont soucieux de leur avenir; en effet, le propriétaire de l'entreprise a dépassé les 65 ans et son fils n'est pas intéressé par l'entreprise familiale. Au moment du départ de

l'actuel actionnaire principal, ils craignent la vente de la SA à un concurrent, qui n'aura pas besoin de deux équipes de directeurs. Ceux-ci proposent donc au propriétaire de scinder l'entreprise en une unité d'exploitation et une société immobilière, et de racheter la société d'exploitation (les fonds leur manquent pour racheter aussi les immeubles). Le propriétaire a refusé la proposition; il a été mal conseillé par une fiduciaire lors de l'intégration dans son entreprise principale d'une autre société qu'il possédait (perte de 1/2 million de francs). Aujourd'hui il n'est prêt à considérer que les solutions avec conséquences fiscales claires, soit la vente pure et simple de l'ensemble de son entreprise (exploitation et immobilier) en une seule transaction.

Restructurations et immeubles

Les immeubles causent des difficultés particulières lors des restructurations. La première réside dans le système d'imposition qui fait coexister modèles moniste et dualiste, le système dualiste interagissant aussi avec la double imposition lorsque les gains immobiliers sont taxés comme bénéfice de l'entreprise. Ensuite, les droits de mutation prélevés par les cantons impliquent un coût que les entreprises ne sont souvent pas disposées à payer. De plus, les immeubles sont souvent détenus par des sociétés immobilières qu'on ne peut dissoudre sans conséquences fiscales.

Plusieurs PME visitées ont eu de telles difficultés lors de restructurations. Ainsi, une PME romande (organisée sous forme de holding) nous a parlé de ses plans de restructuration qui auraient impliqué de transférer des immeubles d'une société immobilière à une autre société. À cause des droits de mutation et d'un possible impôt sur les gains immobiliers, l'entreprise n'a pas effectué la restructuration et conserve une structure inadaptée. Selon le directeur financier d'une PME visitée, il est grand temps d'harmoniser la fiscalité des immeubles au niveau suisse.

Les difficultés liées au fédéralisme

L'impôt progressif sur le bénéfice subsiste dans plusieurs cantons

Dans les cantons qui appliquent encore le tarif progressif pour l'impôt sur le bénéfice, les PME ont intérêt à répartir des bénéfices importants sur plusieurs années pour casser la progression. Une PME bâloise se plaint de cet état de fait. De son côté, la PME vaudoise se réjouit du fait que son canton soit passé au taux proportionnel; cela simplifie beaucoup la gestion. Il semblerait logique, vu de l'entreprise, que les cantons concernés passent rapidement à l'impôt proportionnel sur le bénéfice.

3 Pour une description plus détaillée du projet de réforme, voir l'article de A. Digeronimo p. 105 de ce numéro.

L'impôt sur le capital est un facteur de coût

L'art. 2 de la loi fédérale sur l'harmonisation des impôts directs des cantons et des communes (LHID) oblige les cantons à percevoir un impôt sur le capital. Deux PME visitées mentionnent le fait que cet impôt est un facteur de coût et entraîne aussi une charge administrative. Il y a aussi d'autres difficultés.

D'abord, cet impôt est problématique quand l'entreprise est dans une mauvaise année: non seulement elle ne fait pas de bénéfices mais elle doit encore payer un montant élevé d'impôt. Ensuite, une entreprise relève que les pertes reportées ne peuvent être déduites du capital propre. Il arrive aussi fréquemment que le capital soit taxé plusieurs fois. Nous avons ainsi rencontré un responsable d'une société qui en avait racheté une autre. Le capital de la société rachetée était ainsi taxé trois fois (une fois au niveau de chaque société et une fois à celui de la fortune de l'actionnaire).

L'impôt sur le capital a été supprimé au niveau de la Confédération. Il conviendrait d'en supprimer aussi l'obligation pour les cantons inscrite dans la LHID.

Poursuive les travaux d'harmonisation fiscale

Parmi les entreprises visitées, certaines ne sont actives que dans un seul canton. D'autres sont actives dans plusieurs cantons, ce qui complique les choses. Nous avons ainsi visité deux PME pour lesquelles l'activité sur le territoire de plusieurs cantons imposait de répartir les bénéfices entre les cantons afin de minimiser la charge fiscale. Dans un des cas la fiduciaire était chargée de cet exercice.

Les PME visitées ne se plaignent pas trop de cet état de fait: d'un côté il y a un travail administratif supplémentaire, de l'autre elles profitent de la situation en payant moins d'impôts. Cependant, d'un point de vue économique, les complications induites par un système différent dans chaque canton représentent un coût pour l'ensemble de l'économie (temps perdu pour les comptables, frais payés aux experts fiscaux et fiduciaires, etc.). L'harmonisation fiscale est en cours et il est important pour les entreprises de la poursuivre.

L'impact du test PME

Le Forum PME a suivi de près les travaux sur la réforme de la fiscalité des entreprises. Il a d'abord pris position en 2001 sur le rapport de la commission d'experts, puis il a pris connaissance des résultats du test PME du seco. Lorsque la procédure de consultation a été ouverte, le Forum a réexaminé le sujet en février 2004 et a arrêté sa position en se basant sur ses travaux antérieurs.

Dans sa prise de position, disponible sur le site www.forum-pme.ch, le Forum prend parti pour le modèle 1 mis en consultation. Celui-ci prévoit que, pour les participations qualifiées et lorsque l'option est exercée, 60% des dividendes et des bénéfices de vente soient taxés au barème en vigueur.³ Ce modèle implique un changement de paradigme par rapport au système actuel pour les investisseurs qui choisiront d'exercer l'option.

En mettant le doigt sur les nombreux problèmes liés au système actuel, qui ne sont pas toujours connus par les non-initiés, le test PME a permis de mieux comprendre l'importance de la réforme. Les désavantages d'un contournement légal de l'actuelle double imposition des bénéfices distribués apparaissent plus particulièrement à travers le coût que représentent les holdings et la persistance de structures d'entreprises répondant à des nécessités fiscales et non pas à des critères économiques. ■