



FIGAS – Votre professionnel de la branche

Un régime de succession émotionnel

Il y a 40 ans, 70 % des entreprises étaient transmises de père en fils. Aujourd'hui, ce sont à peine 40 % des entreprises qui restent dans la famille. Ceci rend la planification de la succession plus difficile. Peter Surber, FIGAS

■ L'entrepreneur doit s'en occuper le plus tôt possible afin que tout se passe dans l'ordre. En effet, la succession a également des répercussions directes sur sa famille, ses collaborateurs et les relations commerciales.

La situation du propriétaire

Transmettre la direction de son entreprise représente une étape importante dans la vie d'un entrepreneur. Voilà pourquoi, bien souvent, cela est longtemps repoussé. En particulier lorsqu'une solution au sein même de la famille est possible, on ne se sent pas pressé par le temps. Des questions telles que : « Le Junior en est-il capable ? Le Junior veut-il réellement être le successeur ? » ne sont souvent même pas posées. Ceci peut avoir des effets très néfastes, par exemple si le Junior en décide autrement et que le propriétaire (ayant souvent atteint l'âge de l'AVS) doit trouver une solution externe. Le sujet de la succession doit donc être abordé ouvertement avec la famille et ce, le plus tôt possible. Il faut également clarifier si une solution dite MBO (management buy-out, soit reprise par un collaborateur) est envisageable. Si aucune solution au sein de la famille ou MBO n'entre en ligne de compte, il faudra trouver une solution externe.

En outre, le propriétaire de l'entreprise doit se pencher sur les aspects émotionnels de la vente. Il ne faut pas sous-estimer les barrières psychologiques telles que : « Puis-je passer la main ? Que faire de mon temps libre ? » Ou encore : « Je suis irremplaçable et

encore plein d'énergie ! » Il est important de s'intéresser à ces aspects suffisamment tôt afin de parvenir à les surmonter. Une réflexion ciblée sur la situation individuelle et sur la façon d'envisager le futur est très utile. Notez toutes les questions qui vous tourmentent et prenez assez de temps pour y répondre honnêtement. Ne lésinez pas sur le temps, car ce n'est qu'après avoir surmonté ces barrières que vous pourrez envisager les étapes suivantes. Vous devez pouvoir dire en votre âme et conscience : « Je peux rendre les clés demain. »

Partenaire et enfants sont également concernés par tout changement important de la situation financière privée. Le mariage au sens classique est une forme de société parmi d'autres. Ainsi, il faut tenir compte de la marge de manœuvre disponible et des prescriptions légales (régime matrimonial et droit successorale) lors de la sécurisation financière du partenaire.

De plus, il convient de clarifier la situation en matière de revenus et de fortune avant et après la succession. L'entrepreneur a généralement investi une grande partie de son capital dans la fondation et le développement de son entreprise. Il n'est pas rare que les fortunes privée et commerciale soient mélangées. L'entreprise permet en principe de subvenir aux besoins de la famille et d'un coup, tout cela change. Il est utile d'établir une liste de ces frais avant et après la vente de la société. Ces modifications de revenus et de fortune

ont également des répercussions sur la charge fiscale (impôt sur les successions et les donations, conséquences fiscales en cas de réserves latentes, impôt sur les gains immobiliers et le transfert immobilier, TVA et reprises fiscales d'assurances sociales pour les sociétés de personnes). Il convient de demander conseil à des spécialistes pour répondre à ces questions complexes. Ils vous aideront à « préparer » votre entreprise pour la vente et à trouver des solutions en matière d'optimisation fiscale.

La situation de l'acheteur

Pour l'acheteur, ce qui compte c'est l'avenir. La valeur de rendement est donc primordiale à ses yeux. Les points suivants sont souvent évoqués lors des négociations de vente : disposition réglementaire pour la période transitoire, octroi d'un prêt-vendeur ou encore reprise de la majorité des actions en lieu et place du paquet complet (le reste des actions étant alors repris plus tard).

Généralement, l'acheteur et le vendeur n'ont pas les mêmes attentes en matière de prix. Le vendeur veut vendre au meilleur prix, tandis que l'acheteur souhaite en premier lieu acquérir une entreprise qui fonctionne bien et dont la structure est intacte. Pour lui, le prix doit être avantageux et les risques faibles.

Une évaluation transparente et adaptée à la branche de l'entreprise permet donc d'être bien informé et donne la confiance nécessaire pour clôturer avec succès la vente. <