

Soyez acteur de votre patrimoine

RÉFLEXION PATRIMONIALE

En partenariat **mazars**

PRÉAMBULE

Cher entrepreneur,

Nous vous prions de trouver vos pistes de réflexion patrimoniale rédigées en partenariat avec le Cabinet MAZARS.

Elles abordent les sujets juridiques et fiscaux à approfondir avec votre expert iNwealth. Cette première étape de réflexion, où vous êtes acteur de votre patrimoine, apporte des éléments de réponses à vos objectifs patrimoniaux.

Veuillez noter que les informations développées dans ce document sont d'ordre général et devront nécessairement faire l'objet d'une validation auprès de vos conseils habituels.

Votre expert iNwealth reste à votre entière disposition pour échanger régulièrement et vous prions de croire, Cher Entrepreneur, en l'expression de nos salutations distinguées.

L'équipe iNwealth



PLAN

Votre situation

- Familiale et patrimoniale
- Professionnelle
- Financière

Vos enjeux

- Planifier votre transmission : les étapes clés patrimoniales
- Maîtriser la fiscalité liée à la cession
- Maintenir votre confort de vie

Vos pistes de réflexion patrimoniale

- Choisir le bon moment pour vendre
- Décider du mode de transmission
- Valoriser votre entreprise
- Maîtriser votre impôt sur la fortune

VOTRE SITUATION ACTUELLE

FAMILIALE ET PATRIMONIALE



- **Votre résidence fiscale** : Canton de Genève
- **Votre nationalité** : Suisse
- **Vous envisagez un changement de résidence fiscale** : Canton du Valais
- **Vous avez un lien d'extranéité dans votre situation** : France
- **Vous avez** : 43 ans
- **Votre situation familiale** : Marié
- **Votre régime matrimonial** : Le régime légal de la participation aux acquêts
- **Âge de votre "partenaire/conjoint/concubin"** : 42 ans
- **Vous avez un/des enfant(s)** : 2 enfants majeurs
- Vous n'avez pas d'enfant(s) d'une précédente union
- Vous n'avez pas de petit(s)-enfant(s)



VOTRE SITUATION ACTUELLE

PROFESSIONNELLE



- **Votre secteur d'activité** : Santé
- **La forme juridique de la société dans laquelle vous détenez votre participation** : SA
- **Vous détenez votre participation au travers d'une société holding** : Oui
- **Vous détenez l'immobilier d'exploitation** : à l'actif de la société
- **Vous détenez la majorité de la participation** : Oui



VOTRE SITUATION ACTUELLE

FINANCIÈRE



Selon vos estimations, la valorisation de votre patrimoine est évaluée à :

- **Patrimoine hors endettement (comprenant la valorisation de votre participation)** : entre 5 et 10M
- **Valorisation de votre participation** : 6M



En CHF

CHARGES		REVENUS	
Vos charges dont impôts	50 000	Vos revenus nets avant impôts	150 000
Votre confort de vie	100 000		



2

RÉFLEXION PATRIMONIALE

1

VOS
ENJEUX

2

VOS
PISTES DE
RÉFLEXION



2

VOS ENJEUX

1

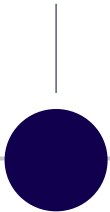
VOS
ENJEUX

LES ÉTAPES CLÉS PATRIMONIALES

6 000 KCHF

VALORISATION DE VOTRE
SOCIÉTÉ SELON VOS
ESTIMATIONS

RÉFLEXION



- Choisir le bon moment pour vendre
- Décider du mode de transmission

PRÉPARATION



- Valoriser son entreprise
- Développer son patrimoine privé

PROTOCOLE



CLOSING



PLACEMENT



- Réinvestir le produit de cession
- Maîtriser son impôt sur la fortune

LA FISCALITÉ LIÉE AU GAIN EN CAPITAL

Illustration pour une valorisation de votre participation à 5 000 KCHF

En cas de détention d'une participation dans la fortune privée, un éventuel gain en capital lié à la vente de ladite participation est généralement exonéré. Toutefois, dans des cas spécifiques, dit de « liquidation partielle indirecte » ou de « transposition », le gain peut être requalifié en tout ou partie et devenir imposable.

En cas de détention des participations dans fortune commerciale (généralement en lien avec la fortune de l'indépendant – participation lié à l'entreprise individuelle), tout gain en capital est imposable au titre de l'impôt sur le revenu de l'indépendant. Le principe de la valeur comptable prévaut. La question de la liquidation partielle indirecte ou de la transposition ne se pose pas.



Le gain en capital
est exonérée

Fortune privée

Plus-value non imposable à l'impôt sur le revenu
La plus-value se rejoute à la fortune imposable
situation au 31.12.
Pas d'impôt anticipé

Transposition / Liquidation partielle indirecte

Fortune commerciale

Plus-value imposable à l'impôt sur le revenu
La plus-value s'ajoute à la fortune imposable
situation au 31.12.

LA « TRANSPOSITION »

Traitement de la plus-value au moment de la transmission de participations

L'actionnaire peut retirer un avantage appréciable en argent non pas d'une transaction avec sa société, mais de la transaction dont la société est elle-même l'objet. Le gain en capital ainsi réalisé par une personne physique qui transfère des titres à une société lui appartenant n'est, sous certaines conditions, pas considéré comme une plus-value exonérée, mais représente un revenu imposable au même titre qu'un dividende. Une restructuration du patrimoine privé (transfert d'une participation dans une holding par exemple) doit donc respecter le principe de la valeur nominale.

Délimitation entre fortune commerciale et fortune privée



En principe, **en cas de fortune privée**

Un éventuel gain en capital est exonéré

Le principe de la valeur nominale s'applique

Attention au risque de liquidation partielle indirecte ou de transposition

En principe, **en cas de fortune commerciale**

Tout gain en capital est imposable au titre de l'impôt sur le bénéfice

Le principe de la valeur comptable prévaut

La question de la liquidation partielle indirecte ou de la transposition ne se pose pas

Les conditions d'une transposition

Le transfert d'une participation qualifiée sans limite de pourcentage (%)

Le changement de système
Transfert des titres de la fortune privée à la fortune commerciale

Le contrôle du vendeur sur l'acheteur. Il en va ainsi lorsque le vendeur détient une participation d'au moins 50 % du capital de la société reprenante après le transfert

La « liquidation partielle indirecte »

Traitement de la plus-value au moment de la transmission de participations

C'est une forme particulière de prestation appréciable en argent qui existe dans le cas où l'actionnaire d'une société qu'il vend obtient tout ou partie du produit de la liquidation, en vendant ses actions à un acheteur qui finance son acquisition au moyen des ressources propres de la société qu'il acquiert. De la sorte le montant dont la société est appauvrie est attribuée indirectement au vendeur par l'intermédiaire de l'acheteur et est imposable dans le chef du vendeur au titre de prestation imposable en argent.

Les conditions d'une liquidation partielle indirecte

Il y a vente à un tiers

Une distribution de substance non nécessaire à l'exploitation est réalisée par la société cible à l'acheteur, dans les 5 ans qui suivent la vente

Les droits de participation vendus portent sur au moins 20 % du capital action de la société de capitaux ou coopérative

Le vendeur sait ou devait savoir que des fonds seraient prélevés de la société pour en financer le prix d'achat et qu'ils ne lui seraient pas rendus

Les droits de participations aliénés passent de la fortune privée d'une personne physique à la fortune commerciale de l'acquéreur (généralement une société)

1

● MAINTENIR VOTRE CONFORT DE VIE

CONFORT DE VIE ANNUEL SOUHAITÉ

Complément de revenus après la cession pour compenser la perte de revenus d'activité

En CHF

Confort de vie actuel	Confort de vie souhaité
100 000	150 000



50 000

Complément de revenu





2

VOS PISTES DE RÉFLEXION PATRIMONIALE

2

VOS
PISTES DE
RÉFLEXION



2 VOS PISTES DE REFLEXION

1

CHOISIR LE BON MOMENT POUR VENDRE

Les 3 conditions à respecter

2

DÉCIDER DU MODE DE TRANSMISSION

Les solutions de transmission qui s'offrent à vous

3

VALORISER VOTRE ENTREPRISE

Les différentes approches de valorisation

4

MAITRISER VOTRE IMPÔT SUR LA FORTUNE

Les grands principes et l'application du bouclier fiscal

2 CHOISIR LE BON MOMENT POUR VENDRE

LES TROIS CONDITIONS

Il n'existe pas un bon moment universel pour vendre sa société car celui-ci dépendra d'un grand nombre de facteurs spécifiques à chaque situation. Néanmoins, afin de se rapprocher du moment idéal, trois conditions devraient être remplies :

1. L'entrepreneur est prêt à vendre mais n'est pas pressé

L'entrepreneur devra notamment définir ses attentes vis-à-vis de la transaction envisagée, analyser les options de transmission, définir ses objectifs personnels post-transaction et planifier sa retraite ou l'utilisation du produit de la vente.

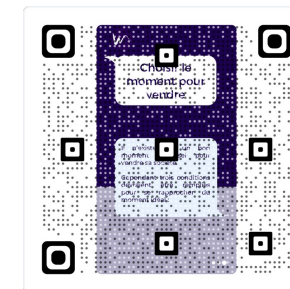
2. La société est prête pour la vente

Plusieurs opérations peuvent être nécessaires afin d'améliorer l'attractivité de la société à vendre et simplifier la transaction envisagée. En fonction de l'état de la société, une préparation jusqu'à 3 ou 4 ans en avance peut être recommandée.

3. L'environnement externe est propice à la vente de la société

L'entrepreneur ne peut pas contrôler l'environnement externe et il sera plus compliqué de vendre une société en période d'incertitude (ou du moins à des conditions moins avantageuses). Il peut donc être bénéfique pour l'entrepreneur d'avoir une certaine flexibilité dans son calendrier.

Dans la pratique, il n'est pas toujours facile de remplir toutes ces conditions mais afin de se rapprocher du timing idéal, **il est nécessaire de préparer la vente de sa société en amont.**



1. L'ENTREPRENEUR EST PRÊT À VENDRE

Une condition souvent considérée comme triviale mais qui est primordiale

Avant d'entamer un processus de transmission, l'entrepreneur devra se préparer dans la mesure du possible et en fonction des circonstances qui ont déclenché la réflexion sur la transmission de la société. Plus l'entrepreneur planifiera la transmission en amont plus il aura de marge de manœuvre pour assurer la réussite du projet.

Afin de savoir si l'entrepreneur est prêt à entamer un processus de vente, il devrait pouvoir répondre à un certain nombre d'interrogations concernant ses objectifs vis-à-vis de la transaction, ses objectifs personnels post-transaction, sa situation patrimoniale, sa planification fiscale, les mesures relevant du droit des régimes matrimoniaux et du droit successoral, etc...

Échantillon de questions auxquels un entrepreneur devrait pouvoir répondre dans le cadre de sa préparation :

- Quelles sont les raisons de la vente et dans quels délais souhaitez-vous organiser la succession ?*
- Êtes-vous prêt à quitter l'entreprise ou souhaitez-vous continuer à être actif au sein de la société après la vente ?*
- Quels sont vos objectifs vis-à-vis de la vente en elle-même (maximisation du prix, continuité au sein de la famille, ...) ?*
- Comment définissez-vous une succession réussie ?*
- Avez-vous déjà envisagé des pistes de transmission ?*
- Existe-t-il des problématiques successorales au sein de votre famille ?*
- En cas de transmission au sein de la famille, comment envisagez-vous de ne pas léser un des enfants qui ne participerait pas à la reprise de la société ?*
- Existe-t-il des problématiques relatives à votre situation matrimoniale ?*
- Comment sera utilisé le produit de la vente ?*
- Avez-vous analysé vos besoins en prévoyance pour assurer votre train de vie post-transaction (en cas de départ à la retraite) ?*
- Êtes-vous tributaire d'un prix de vente élevé ?*
- Avez-vous une estimation de la valeur de votre entreprise ?*
- Avez-vous des projets post-transaction ?*

...

2. LA SOCIÉTÉ EST PRÊTE POUR LA VENTE

La préparation de la société pour sa vente est une étape primordiale souvent sous-estimée

La préparation de la société pour sa vente doit commencer **plusieurs années** avant la réalisation de la transaction en fonction des travaux à effectuer. La préparation est d'autant plus importante lorsque la société a été gérée de manière relativement informelle jusqu'ici.

La préparation permettra de rendre la société plus attractive, de simplifier le processus de transmission et enfin de compte d'augmenter sa valeur.

Plusieurs thèmes pouvant être abordés dans la préparation de la société sont listés ci-dessous. Il s'agit d'une liste non-exhaustive et certains thèmes ne seront pas pertinents pour toutes les sociétés. En fonction du type de transaction envisagée, il conviendra de mettre l'accent sur certains thèmes en particulier.

La rentabilité de la société

Il faudra s'assurer que tout est mis en place pour assurer une bonne rentabilité de la société de manière durable d'un point de vue des revenus et des charges.

La qualité de l'information financière

La qualité de l'information financière devra être très élevée afin d'assurer une transparence sur la performance de la société et créer de la confiance dès le début du processus de transmission.

La structure organisationnelle

La structure organisationnelle devrait être claire et les différentes tâches bien réparties entre les différents responsables et éventuellement documentées.

La structure juridique

Il conviendra de simplifier la structure juridique de la société ou du groupe le plus possible.

La préparation du management

Le management est un élément clé lors d'une transmission d'entreprise car il rassure l'acquéreur potentiel. Le management en place devra donc être extrêmement compétent.

Réduire la dépendance à des partenaires clés (clients ou fournisseurs)

Il faudra s'assurer que les activités réalisées avec des partenaires clés soient éventuellement clarifiées dans des contrats à long terme.

Eléments non-opérationnels

Les actifs non-opérationnels (y compris le cash excédentaire) doivent être sortis de la société. Si la société détient un immeuble, celui-ci devrait également être séparé de l'activité. Finalement, les charges et produits liés à l'entrepreneur devraient être clairement distingués dans le compte de résultat afin d'assurer de la transparence.

Autres éléments

Protection des valeurs immatérielles ; optimisation des besoins en fonds de roulement ; ...

3. L'ENVIRONNEMENT EXTERNE EST PROPICE À LA VENTE

L'environnement externe ne peut pas être influencé par l'entrepreneur mais il doit tout de même être pris en considération dans un processus de vente.

Bien que l'entrepreneur soit prêt pour la vente de sa société et que la société soit parfaitement organisée pour une transmission, il est possible que l'environnement ne soit pas propice à une vente de la société. Au contraire, il est également possible que l'environnement actuel présente des opportunités qu'il faut saisir même si la société n'est peut-être pas encore la plus attractive.

C'est pourquoi il est important pour l'entrepreneur de **rester flexible** quant à ses objectifs de transmission en termes de calendrier et par conséquent ne pas s'y prendre trop tard.

Un entrepreneur doit être attentif aux **opportunités** de croissance ou **risques** pour sa société et son secteur d'activité liés à des changements sur le plan :

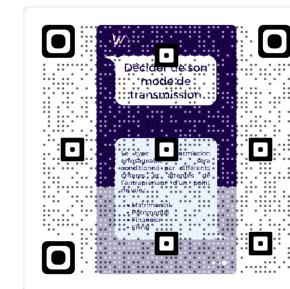
- Politique
- Économique
- Socioculturel
- Technologique
- Écologique
- Légal

Finalement, les niveaux de valorisation des sociétés évoluent également et même s'il est difficile de « *timer* » le marché afin de vendre lorsque les niveaux de valorisation sont au plus haut, il est important de garder un œil sur cet aspect.

2 DÉCIDER DU MODE DE TRANSMISSION

À QUI VENDRE SON ENTREPRISE ?

Pour l'entrepreneur la vente de l'entreprise fait intervenir des critères matrimoniaux, patrimoniaux, financiers et fiscaux. Chacun de ces critères pourra avoir une influence sur les solutions de transmission qui s'offrent à l'entrepreneur. Toutes les solutions ne seront donc pas pertinentes pour le vendeur en fonction de ses attentes et ses objectifs. Evidemment, certains aspects indépendants de la volonté de l'entrepreneur feront que l'une ou l'autre des solutions n'est pas envisageable.



1. FAMILY BUY OUT (FBO)

Le *Family Buy Out* correspond à une transmission de la société à un ou plusieurs membres de la famille de l'entrepreneur.

Il s'agit de la forme de transmission la plus répandue même si cette tendance est à la baisse.

Ce genre de transaction est généralement rendue possible grâce à du financement bancaire.

2. MANAGEMENT BUY OUT (MBO)

Le *Management Buy Out* consiste à transmettre la société à l'interne, à un ou plusieurs membres du management actuel.

Ce genre de transaction est généralement rendue possible grâce à du financement bancaire. Si le financement bancaire n'est pas suffisant, des sponsors financiers / fonds de private equity peuvent apporter des fonds contre une participation minoritaire.

3. VENTE EXTERNE

Lorsque des solutions à l'interne (famille ou management) ne sont pas/plus envisageables, il s'agira de considérer des alternatives externes à l'entreprise. Il existe plusieurs possibilités dont la vente à un ou plusieurs managers externes (*management buy-in*), la vente à un acteur stratégique (société active dans le même secteur) ou encore la vente à un investisseur financier (prise de participation majoritaire par un fonds de private equity).

4. AUTRES OPTIONS

Dans certains cas, d'autres options peuvent être envisagées comme l'entrée en bourse (IPO) pour les sociétés de taille et de structure plus conséquentes ou encore simplement la liquidation de la société si celle-ci manque de perspectives d'avenir sans l'entrepreneur actuel.

Chaque solution de transmission aura des impacts sur le processus de cession, le prix, la structure de la transaction, l'accompagnement de l'acquéreur par le vendeur ou encore l'avenir de la société. L'entrepreneur devra donc analyser les différentes solutions de manière approfondie.



1. FAMILY BUY OUT (FBO)

Le FBO est le scénario de transmission le plus répandu même si la tendance est à la baisse

Le processus de transmission est un défi émotionnel important et ces émotions, positives et négatives, peuvent être accentuées dans le cadre d'une transmission au sein de la famille.

Dans le cadre d'un *Family Buy Out* il est extrêmement important de bien préparer et planifier la transmission de sorte que les acquéreurs soient prêts à reprendre les rênes de la société mais également d'un point de vue juridique afin que les mesures relevant du droit successoral et des régimes matrimoniaux soient bien considérées. Il faudra que la société ait une bonne capacité à générer des liquidités afin de pouvoir assurer le financement bancaire.

Avantages

- **Une transmission en douceur**
La transmission peut être plus fluide pour les différentes parties prenantes, surtout si le/les repreneur(s) sont déjà actifs au sein de la société.
- **L'entreprise reste au sein de la famille**
Conserver le travail d'une vie et potentiellement de plusieurs générations au sein de sa famille représente souvent une fierté pour l'entrepreneur.
- **Pas besoin de faire des recherches d'un repreneur**
La transmission à un membre de la famille évite la recherche, parfois compliquée, d'un acquéreur externe et évite la divulgation d'informations confidentielles sur le marché.

Défis

- **Limitations dans le développement de la société**
Le recours à du financement bancaire pour permettre l'acquisition par les repreneurs limite les possibilités d'investissement. De plus, les repreneurs auront parfois du mal à remettre en question la structure actuelle de la société.
- **Prix moins élevé**
Le prix généralement accordé aux membres de la famille est plus faible que celui qui aurait pu être obtenu auprès d'un investisseur externe.
- **Source de conflits**
Des conflits entre le repreneur et le vendeur peuvent émerger post-transaction si les avis divergent quant aux actions à entreprendre pour le développement de la société. De plus, des conflits peuvent émerger avec les autres membres de la famille si l'égalité de traitement entre tous les héritiers n'est pas assurée.

2. MANAGEMENT BUY OUT (MBO)

Le MBO présente une bonne alternative lorsque l'entrepreneur a confiance en son management

Le *Management Buy Out* est généralement considéré quand une transmission au sein de la famille n'est pas envisageable et qu'une relation de confiance existe entre l'entrepreneur et l'équipe de management en place. De plus, il est primordial pour le management d'avoir un esprit entrepreneurial, d'être disposé à prendre des risques et d'être très compétent.

Lors de la préparation du MBO qui devrait commencer plusieurs années (3-4 ans) avant la réalisation de la transaction, il faudra s'assurer que la société a une bonne capacité à générer des liquidités afin qu'un financement bancaire de l'opération soit envisageable.

Avantages

- **Une transmission en douceur**
La transmission peut être plus fluide en termes de savoir-faire et de relation avec les différentes parties prenantes.
- **Une confiance existe déjà entre l'entrepreneur et l'acquéreur**
L'entrepreneur connaît déjà les qualités et l'état d'esprit de son management ce qui permet de lever certains doutes quant aux compétences de l'acquéreur potentiel pour assurer la continuité de la société et conserver sa culture.
- **Pas besoin de faire des recherches d'un repreneur**
La transmission au management évite la recherche, parfois compliquée, d'un acquéreur externe et évite la divulgation d'informations confidentielles sur le marché.

Défis

- **Limitations dans le développement de la société**
Le recours à du financement bancaire pour permettre l'acquisition par les repreneurs limite les possibilités d'investissement. De plus, les repreneurs auront parfois du mal à remettre en question la structure actuelle de la société.
- **Prix moins élevé**
Le prix généralement accordé au management est plus faible que celui qui aurait pu être obtenu auprès d'un investisseur externe du fait de la capacité financière du management.
- **Un bon manager n'est pas forcément un bon entrepreneur**
Malgré les excellentes compétences du manager-repreneur, il est possible qu'il rencontre des difficultés à changer de rôle du fait de la pression plus importante et des responsabilités qui s'agrandissent.

3. VENTE EXTERNE (MBI ou M&A)

Plusieurs possibilités peuvent s'offrir à un entrepreneur lorsqu'il souhaite trouver un acquéreur externe

Si la transmission au sein de la famille ou au sein du management n'est pas envisageable pour quelques raisons, la vente de la société à un acteur externe est courante et peut être réalisée avec différents types d'acquéreurs. L'entrepreneur a la possibilité de vendre :

- à des personnes tierces souhaitant reprendre la direction de la société (management buy-in (MBI)).
- à une autre société active dans le secteur (acteur stratégique)
- à un fonds de private equity (acteur financier)

Le processus de vente à un acteur externe sera différent de celui d'une vente à un membre de la famille ou au management du fait de l'asymétrie d'information entre le vendeur et l'acquéreur potentiel et de la relation de confiance qui devra être établie tout au long du processus de transmission. Chacune des possibilités de vente externe aura ses particularités.

Avantages

● **Produit de la vente**

Le prix de vente de la société est généralement plus élevé dans le cadre d'une transmission à un acteur externe.

● **Redynamisation de la société**

Un acteur externe pourra apporter de nouvelles ressources, de nouvelles idées, des potentielles synergies, de nouveaux moyens financiers

Défis

● **Transition moins fluide**

Le transfert du savoir-faire, les différences de cultures, la création de confiance avec les différentes parties-prenantes sont des défis auxquels l'acquéreur devra faire face.

Défi émotionnel

- Il peut être plus difficile pour un entrepreneur de lâcher prise et d'avoir confiance envers le nouveau propriétaire lors d'une vente à une personne externe ou une autre société.

LES DIFFÉRENTES APPROCHES DE VALORISATION

La détermination de la valeur d'une entreprise est une étape importante de tout processus de vente car elle permet de confirmer ou non les attentes de l'entrepreneur et pourra servir de base pour les négociations à venir. Il existe un large panel de méthodes de valorisation pouvant être classifiées en trois catégories principales :

1. Approche patrimoniale

L'approche patrimoniale consiste à valoriser une société sur la base de la valeur économique de ses actifs nets.

Cette approche présente quelques lacunes conceptuelles mais peut servir de base de valorisation, notamment lorsque la rentabilité de la société est faible ou que la continuité de l'exploitation est menacée

2. Approche de marché

L'approche de marché consiste à valoriser une société sur la base des multiples de sociétés comparables pouvant être observés sur les marchés boursiers (multiples de sociétés comparables) ou alors observés sur des transactions comparables (multiples de transactions comparables).

Même si chacune des transactions ou des sociétés comparables a ses spécificités, ce type de méthode de valorisation présente une bonne logique de valorisation notamment pour des sociétés relativement matures

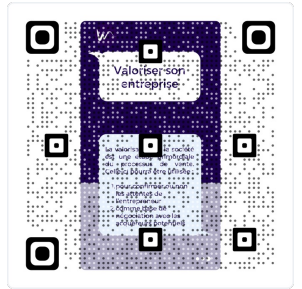
3. Approche intrinsèque

L'approche intrinsèque consiste à valoriser une société sur la base de ses cash-flows futurs. Il existe différentes méthodes et la plus utilisée est la méthode *Discounted Cash-Flows* (DCF)

L'approche basée sur les cash-flows futurs est conceptuellement pertinente bien qu'en pratique sa mise en place est plus compliquée. Cette approche est particulièrement appropriée pour les sociétés en croissance ou qui s'attendent à des changements fondamentaux de leur structure dans le futur.

En pratique, il est commun d'utiliser une combinaison de plusieurs méthodes de valorisation afin d'obtenir une fourchette de valeur ou afin de confirmer la valeur obtenue par l'une ou l'autre des méthodes.

Le prix de vente pourra différer de la valorisation obtenue en fonction du type de transaction, du processus de vente (exclusif ou compétitif), des synergies potentielles avec un acquéreur ou encore des motivations et objectifs de l'acquéreur et du vendeur.



1. L'APPROCHE PATRIMONIALE

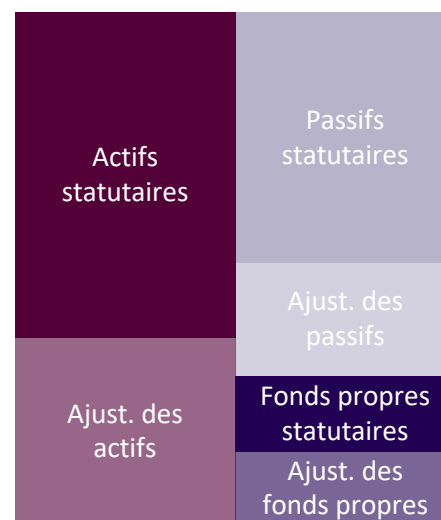
Cette approche peut servir de base de valorisation lorsque la rentabilité de la société est faible ou que la continuité de l'exploitation est menacée.

Le principe général de cette approche vise à valoriser une société sur la base de la valeur économique de ses actifs à laquelle il faut déduire la valeur économique de ses dettes afin d'obtenir **la valeur économique des actifs nets**.

La valeur économique des actifs et des dettes est obtenue sur la base des comptes statutaires qu'il faudra ajuster. Quelques exemples de retraitements sont présentés ci-dessous :

- Réévaluation d'actifs comptabilisés à une valeur inférieure ou supérieure à leur valeur de marché (terrain, immeuble, équipements, stocks, etc...);
- Valorisation de brevets ou autres éléments de propriété intellectuelle dont la valeur ne figure pas au bilan ;
- Retraitement des réserves latentes ;
- Intégration de passifs ne figurant pas au bilan (provision pour risque juridique, provision pour garantie, etc...)
- ...

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Peut servir de base de valorisation lorsque la rentabilité de la société est faible ou que la continuité de l'exploitation est menacée - Peut présenter la valeur minimale d'une société - Détermination simple 	<ul style="list-style-type: none"> - Approche statique qui ne prend ni en compte l'historique de la société, ni son futur - Approche qui ignore totalement la rentabilité de la société



Actifs nets économiques
Fonds propres statutaires
+ Ajustements des actifs
- Ajustements des passifs
= Actifs nets économiques

2. L'APPROCHE DE MARCHÉ

Cette approche présente une bonne logique de valorisation et est largement utilisée dans la valorisation de sociétés matures

Le principe général de cette approche consiste à mettre en perspective votre entreprise avec d'autres sociétés dont la valeur est connue du fait qu'elles sont cotées en bourse (**comparables boursiers**) ou d'autres sociétés qui auraient fait l'objet d'une transaction et dont la valeur de la transaction est connue (**transactions comparables**).

Concrètement, des multiples d'indicateurs financiers (chiffre d'affaires, EBIT, EBITDA, résultat net,...) sont calculés sur la base des transactions comparables sélectionnées. Les multiples moyens obtenus sont ensuite appliqués aux indicateurs financiers de la société à valoriser.

Même si chaque transaction ou société possède des caractéristiques bien précises, cette méthode de valorisation présente une bonne logique de valorisation.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Méthodologie simple - Logique de valorisation simple - Largement utilisée dans la pratique 	<ul style="list-style-type: none"> - Pas toujours facile de trouver des transactions ou entreprises comparables

	#1	#2	#3	Société à valoriser :	
Prix	20	27	18	EBITDA	4M
EBITDA*	3	4.5	2.5	Multiple	6.6x
Multiple	6.6x	6x	7.2x	Valeur	26.4M
Multiple moyen observé			6.6x		

Le multiple sélectionné sur la base des transactions comparables pourra également faire l'objet d'ajustements en fonction d'un certain nombre de facteurs comme : le stade de développement, la croissance, la récurrence des revenus, la dépendance à des clients clés, la dépendance à des personnes clés, la volatilité des résultats, le marché dans lequel la société évolue ou les perspectives futures.

3. L'APPROCHE INTRINSÈQUE

Cette approche est souvent considérée comme la meilleure pratique conceptuellement, cependant elle est plus compliquée à mettre en place

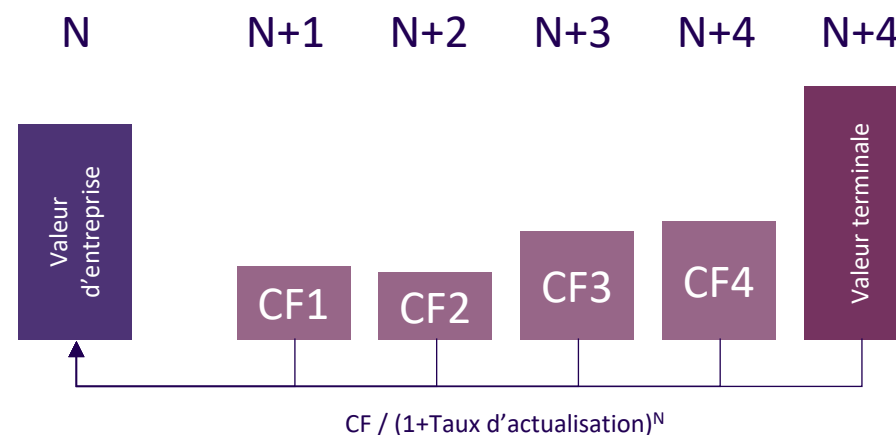
Le principe général de cette approche consiste à valoriser une société sur la base des futurs cash-flows estimés et actualisés à la date de valorisation.

Différentes méthodes basées sur des cash-flows futurs existent (discounted cash-flows, **dividend discount model (DCF)**, Venture Capital valuation method, residual income approach). La méthode la plus communément utilisée est la DCF. Néanmoins, le choix de la méthode la plus adéquate dépendra de la typologie de la société.

En pratique, il conviendra de faire des projections des cash-flows futurs, de déterminer une valeur terminale après la période de projections et calculer un taux d'actualisation pour actualiser les cash-flows et la valeur terminale à la date de valorisation.

Cette approche est particulièrement pertinente pour les sociétés en croissance ou qui s'attendent à des changements fondamentaux de leur structure dans le futur. Cependant sa mise en place est plus compliquée et demande de prendre un certain nombre d'hypothèses pouvant avoir un impact plus ou moins important sur la valorisation.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Meilleure pratique conceptuellement - Prise en compte de l'évolution future de la société - Permet de valoriser les sociétés qui ne sont pas encore profitables 	<ul style="list-style-type: none"> - Plus compliqué à mettre en place en pratique - Nécessite de prendre un certain nombre d'hypothèses dont l'impact peut être plus ou moins important sur la valorisation



*Résultat avant impôts, intérêts, dépréciation et amortissement

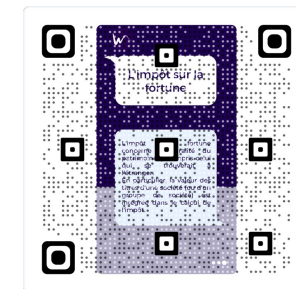
GÉNÉRALITÉS

Un contribuable suisse doit déclarer l'intégralité de son patrimoine au niveau mondial.

L'impôt sur la fortune a pour objet la fortune nette au 31 décembre d'une année donnée (sauf cas particuliers comme le départ de Suisse en cours d'année ou le décès). La fortune imposable comprend l'ensemble des actifs mobiliers et immobiliers détenus par le contribuable dans sa fortune privée et le cas échéant commerciale.

En Suisse seuls les cantons sont compétents concernant l'impôt sur la fortune.

Les taux d'imposition sur la fortune sont progressifs. Les barèmes d'impôt et la progressivité des taux sont différents d'un canton à l'autre.



Canton	Taux max	Fortune nette imposable		
		100'000	500'000	1'000'000
Genève	1.01%	260	2'207	4'752
Vaud	0.79%	0	1'981	4'301
Valais	0.63%	170	1'243	2'500
Zurich	0.66%	0	277	837
Zoug	0.27%	40	486	1206
Bâle	0,8%	450	2'805	5'820
Lucerne	0.3%	140	770	1400

Valorisation des participations

L'outil de travail est imposé en Suisse. L'entrepreneur paie donc un impôt sur la fortune qui prend en compte la valeur de ses participations.

Valorisation des participations cotées en bourse

Les titres cotés sont ceux qui sont régulièrement négociés en bourse. Leur valeur vénale correspond à leur valeur boursière.

Valorisation des participations non cotées

Par titres non cotés, on entend les titres non officiellement négociés en bourse. Ces titres n'ayant pas de cotation officielle, leur valeur déterminante pour l'impôt (valeur vénale) doit par conséquent faire l'objet d'une estimation.

Méthode des praticiens

La méthode dite des praticiens est celle que le fisc emploie, en principe, pour calculer la valeur marchande des sociétés non cotées. Elle se fonde sur la moyenne entre la valeur de rendement et la valeur intrinsèque de l'entreprise.

$$(valeur\ de\ rendement * 2 + valeur\ intrinsèque) / 3$$

Valeur intrinsèque ou valeur de substance

La valeur intrinsèque de l'entreprise correspond à la valeur de ses fonds propres, auxquels viennent s'ajouter les réserves latentes (par exemple les plus-values latentes sur immeuble, etc.) après déduction de la charge fiscale latente.

Valeur de rendement

Pour calculer la valeur de rendement, les bénéfices de l'entreprise des 2 à 3 (selon les cantons) dernières années selon les comptes statutaires sont prises en comptes. Les bénéfices d'exploitation, ajustés des éléments extraordinaires, sont escomptés à l'aide d'un taux de capitalisation correspondant à une prévision de rendement adaptée au risque de cette entreprise spécifique. Ce taux est généralement fourni par l'Administration Fédérale des Contributions (7% en 2022)

Une nouvelle méthode de valorisation des sociétés de capitaux

Entrée en vigueur début 2021, une modification de la méthode de calcul introduit un paramètre favorable aux entrepreneurs.

Le taux de capitalisation du résultat tient compte désormais d'un facteur d'« illiquidité » des actions non cotées en bourse. Les autorités fiscales ont récemment estimé que la valeur d'une société, dont les titres ne sont pas ou très peu échangés sur le marché, devait être inférieure à une société similaire dont les titres sont davantage proposés sur le marché.

Taux de capitalisation avant / après 2021	
Résultat de l'entreprise	200'000
Taux de capitalisation	7 %
Valeur de rendement	2'857'142
Taux de capitalisation illiquide	8,24%
Valeur de rendement	2'427'185
Valeur intrinsèque	2'000'000
Méthode des praticiens sans illiquidité	2'571'418
Méthode des praticiens avec illiquidité	2'284'790

VALORISATION DES PLANS D'ACTION DE COLLABORATEUR

L'**action de collaborateur** est un titre de participation (action, bon de jouissance, bon de participation, part de coopérative, participation d'une autre nature) au capital de la société employeuse ou du groupe auquel elle appartient.

Précisions concernant les actions de collaborateur non cotées en bourse

C'est toujours la **valeur fiscale** (escomptée – voir ci-contre) des actions de collaborateur qu'il faut déclarer comme élément de fortune. Cette estimation est généralement fournie par l'administration cantonale du siège de la société et est basée sur les principes de la "méthode praticiens" exposée précédemment

Précisions concernant les actions de collaborateur cotées en bourse

Pour les actions de collaborateur cotées en bourse, la valeur vénale correspond en principe au cours boursier à la date à laquelle la fortune est déclarée (généralement au 31.12 de chaque année). La fortune évolue donc en même temps que le cours boursier.

Les **actions de collaborateur bloquées** sont celles comportant une période d'interdiction de disposer (délai de blocage) au cours de laquelle le collaborateur ne peut pas les aliéner, les mettre en gage ou les grever d'une autre manière. Ce délai peut s'appliquer aussi bien sur des actions cotées en bourse que sur des actions non cotées.

La fortune imposable est déterminée sur la base de leur valeur vénale au 31 décembre, en tenant compte de manière appropriée du délai de blocage, c'est-à-dire en appliquant le taux d'escompte prévu pour l'impôt sur le revenu. Il convient de modifier chaque année le taux d'escompte en fonction du blocage restant.

Le délai de blocage ne doit pas être confondu avec la période de vesting qui correspond à une période durant laquelle l'employé doit encore gagner le droit définitif sur les actions (rester dans l'entreprise jusqu'à une certaine date, atteinte d'objectifs financiers etc.). Durant la période de vesting, les expectatives sur les actions n'ont pas de valeur.

Depuis 2021, au moment de la vente d'actions de collaborateur détenues dans la fortune privée, un revenu imposable peut découler d'une éventuelle plus-value.

Selon l'autorité fiscale, jusqu'à l'expiration d'une période de détention de cinq ans, la modification de la méthode d'évaluation déterminant la valeur vénale du plan d'action, le collaborateur réalise un gain en capital en capital imposable sur tout le produit d'aliénation.

Depuis
2021

VALORISATION DES PLANS D'OPTION DE COLLABORATEURS

Les options de collaborateurs sont des droits consentis à un collaborateur d'acquérir au cours d'une période définie et à un prix arrêté (en général à des conditions préférentielles) des titres de l'employeur lui permettant de participer au capital social de la société

Options de collaborateur librement négociables

Options dont le collaborateur peut disposer sans restriction dès la date de leur remise, par exemple celles qui peuvent être exercées ou vendues à tout moment par le collaborateur.

La fortune imposable se détermine sur la base de leur valeur vénale au 31.12 (cours boursier) ou à la date de fin d'assujettissement dès lors que les options sont exerçables.

Durant la période de vesting, les expectatives sur les options cotées n'ont pas de valeur.

Les options non librement négociables

Ce sont des options qui ne peuvent pas être aliénées ou exercées pendant un certain temps (délai de blocage) après leur remise.

Jusqu'à l'exercice des options, elles ne sont pas imposables au titre de l'impôt sur la fortune. Elles doivent cependant être reportées jusqu'à leur exercice dans l'état des titres de la déclaration d'impôt, sans valeur fiscale (avec la mention "pour mémoire").



VALORISATION DES AUTRES TYPES DE PARTICIPATIONS DE COLLABORATEURS

L'action fantôme

Laisse entrevoir aux collaborateurs le versement ultérieur de la part de l'employeur d'une prestation en argent déterminée sur la base de la valeur d'une action. Il s'agit un titre de participation fictif qui reflète et assimile son propriétaire à un actionnaire, mais sur le plan pécuniaire uniquement.

Jusqu'à l'encaissement de l'indemnité, les actions fantômes ne sont en principe pas imposables au titre de l'impôt sur la fortune.

Les Restricted Stock Units (RSU)

Laissent entrevoir aux collaborateurs la possibilité d'acquérir ultérieurement, gratuitement ou à des conditions préférentielles, un certain nombre d'actions ou un certain montant en espèces.

Jusqu'au vesting des RSU, elles ne sont pas imposables au titre de l'impôt sur la fortune.

Les SARs

Laissent entrevoir aux collaborateurs le versement ultérieur de la part de l'employeur d'une prestation en argent déterminée sur la base de l'augmentation de la valeur d'une action.

Jusqu'à l'exercice des options, elles ne sont pas imposables au titre de l'impôt sur la fortune. Elles doivent cependant être reportées jusqu'à leur exercice dans l'état des titres de la déclaration d'impôt, sans valeur fiscale (avec la mention "pour mémoire").

Jusqu'à l'encaissement de l'indemnité, les SARs ne sont en principe pas imposables au titre de l'impôt sur la fortune.

Elles doivent cependant être reportées dans l'état des titres de la déclaration d'impôt, sans valeur fiscale (avec la mention "pour mémoire").

VALORISATION DES BIENS IMMOBILIERS

Valorisation des biens immobiliers en Suisse

Estimation fiscale d'un immeuble situé en Suisse.

La valeur des immeubles n'est pas recalculée chaque année, mais est déterminée périodiquement. Pour les immeubles situés en Suisse, les administrations fiscales fixent généralement une estimation fiscale.

Les méthodes d'estimation foncière les plus couramment utilisées se réfèrent à la valeur de rendement, à la valeur vénale ou encore à une combinaison des deux.

Les estimations fiscales sont généralement revues au moment de la vente ou périodiquement (10-15 ans). Le prix de vente influence donc fortement cette valeur. Elle reste néanmoins inférieure au prix d'achat. Enfin, la pratique des autorités fiscales varie énormément d'un canton à l'autre. Certains cantons appliquent une «décote» d'environ 10-20% sur le prix d'achat alors que d'autres se montrent beaucoup plus «généreux» avec une décote de 40% voire 50%.

Il est relativement compliqué de contester une estimation fiscale d'un immeuble en Suisse.

Valorisation des biens immobiliers situé à l'étranger

Si le pays établit une estimation fiscale

Le document d'estimation étranger est à joindre à la déclaration d'impôt suisse

Si le pays n'établit pas une estimation fiscale

C'est généralement la valeur d'achat qui fait foi.

Remarque quant au risque de double imposition

Le droit suisse prévoit déjà dans son droit interne une exclusion des biens immobiliers sis à l'étranger. Les biens immobiliers étrangers doivent donc être déclarés en Suisse mais n'ont d'importance que pour la fixation du taux d'imposition.

Selon les normes OCDE les biens immobiliers devraient toujours être taxés au lieu de leur situation afin d'éviter une double imposition.

Il y a lieu de noter que le contribuable domicilié en Suisse, de la même manière qu'il doit déclarer l'entier de sa fortune mondiale, peut faire valoir l'entier de ses dettes mondiales, qu'elles soient hypothécaires ou chirographaires, et des intérêts passifs qui s'y rattachent.

VALORISATION DES CRYPTO-MONNAIES

Crypto-monnaie comme moyen de paiement

Il s'agit bien d'un actif mobilier du contribuable et en ce sens, il convient d'en reporter la valeur au 31 décembre de chaque année dans sa déclaration d'impôt. En l'occurrence, l'AFC publie désormais les cours déterminants pour l'impôt sur la fortune pour les monnaies digitales les plus connues. En l'absence d'un cours du marché, le contribuable reportera dans sa déclaration d'impôt la valeur en francs suisses de la cryptomonnaie à la date critère (31.12). Ces actifs peuvent donc subir une variation en termes de valeur qui peut être très importante.

Jetons d'investissement

Le jeton comporte des droits appréciables en argent (une indemnité fixe, déterminée à l'avance et à une valeur de référence). Il peut prendre plusieurs formes : jeton de capital étranger, à base contractuelle ou avec des droits de participations. Dans tous les cas, la valeur du jeton doit être inscrite dans la déclaration d'impôt selon sa valeur au 31 décembre pour la fortune.



Jetons d'utilité

Le jeton d'utilité représente la possibilité d'obtenir une certaine prestation à l'avenir et a donc une valeur de marché. Pour l'impôt sur la fortune, cette valeur est déterminante. En l'absence d'une telle valeur, c'est bien la valeur d'achat en francs suisses qui fera foi.



LES DÉDUCTIONS SUR LA FORTUNE

Généralités

Déduction des dettes

Les législations fiscales helvétiques prévoient et accordent divers genres de déductions. Celles-ci peuvent en principe être subdivisées en déductions des dettes et en déductions sociales

L'impôt général sur la fortune est en principe un impôt sur la fortune nette. Cela signifie que les dettes établies peuvent être déduites du montant brut de la valeur de la fortune appartenant au contribuable. Sont uniquement déductibles les dettes effectivement dues.

Selon la jurisprudence du Tribunal fédéral en matière de double imposition, la déduction intégrale des dettes n'est toutefois possible que si toute la fortune du contribuable est imposable dans son canton de domicile.

Si tel n'est pas le cas, et que seule une partie de la fortune est imposable dans un canton, les dettes doivent être réparties au prorata des actifs bruts de chaque canton.

Les mêmes dispositions s'appliquent dans le cadre de la détention de fortune immobilière à l'étranger.

Déductions sociales

Une fois obtenue la fortune nette, il faut encore déduire les déductions sociales pour déterminer la fortune imposable, qui seule entre en considération pour le calcul de l'impôt. Le but des déductions sociales lors du calcul de la charge fiscale est de tenir compte, de façon appropriée, de l'ensemble des relations personnelles et économiques du contribuable, afin d'imposer celui-ci selon sa capacité financière réelle.

Canton	GE	VD	VS	BE	SZ
Déductions sociales dans le cadre de l'impôt sur la fortune					
Célibataire	83'398	0	30'000	0	125'000
Famille	166'797	0	60'000	18'000	250'000

2 MAITRISER SON IMPÔT SUR LA FORTUNE

LE BOUCLIER FISCAL

La Constitution suisse interdit l'imposition confiscatoire. La Confédération n'imposant pas la fortune, seuls certains cantons ont mis en place un outil dans le but de limiter l'imposition.



Le bouclier fiscal vaudois

L'impôt cantonal et communal sur le revenu ne peuvent excéder ensemble le 30 % du revenu imposable et le 10 % de la fortune imposable. En outre, l'impôt cantonal et communal sur le revenu et la fortune ne peut excéder le 60 % du revenu net. Toutefois, un rendement minimum (actuellement 1 %) est attribué à la fortune dans le calcul. L'impôt cantonal et communal sur la fortune ne doit pas être inférieur à 3 %.



Le bouclier fiscal valaisan

Les contribuables assujettis à l'impôt de manière illimitée ont droit à une réduction de l'impôt si les impôts cantonaux et communaux sur la fortune ainsi que sur le rendement net de la fortune excèdent le 20 % du revenu imposable



Le bouclier fiscal bernois

Pour les contribuables dont l'impôt sur la fortune dépasse 25 % du rendement de la fortune, l'impôt sur la fortune est réduit à ce montant, mais au maximum à 2,4 ‰ de la fortune imposable.



Le bouclier fiscal genevois

Pour les contribuables domiciliés en Suisse, les impôts sur la fortune et sur le revenu – centimes additionnels cantonaux et communaux compris – ne peuvent excéder au total 60 % du revenu net imposable. Toutefois, pour le calcul, le rendement net de la fortune est fixé au moins à 1 % de la fortune nette. L'éventuelle réduction est imputée sur les impôts sur la fortune uniquement.

MENTIONS LÉGALES

- Dans le cadre du produit minimum viable iNwealth, les informations et calculs contenus dans ce document n'ont qu'une valeur indicative et n'ont aucune valeur contractuelle. Elles sont sujettes à des modifications, notamment en fonction des évolutions législatives et réglementaires.
- Avant toute mise en œuvre, le destinataire du présent document est tenu de s'adresser à son avocat, notaire et/ou expert-comptable afin de faire valider les pistes de réflexion soulevées ainsi que leur conformité avec sa situation personnelle, professionnelle et patrimoniale et avec ses objectifs. Le destinataire devra également obtenir auprès des conseils susvisés toutes les informations financières, juridiques et fiscales qui lui permettront d'appréhender les principales conséquences et risques des opérations envisagées.
- iNwealth ne peut être tenu responsable des conséquences, notamment financières, résultant d'opérations conclues sur la base de ce seul document.

Votre Ingénieur Patrimonial



Claire Walle
Experte des Marchés Suisse, France





individual Net wealth