

Parole à Jean-Philippe Bindschedler, expert fiscal dipl. et intervenant dans le module Finances du programme **ACAD+**.

Lorsqu'on parle de cession ou d'acquisition d'entreprises, l'attention se porte souvent sur la valorisation, le financement ou la stratégie. Pourtant, la dimension fiscale constitue également un élément déterminant — et souvent peu ou moins bien maîtrisé. Une opération peut sembler équilibrée d'un point de vue économique et stratégique, mais se révéler désastreuse fiscalement si l'analyse n'a pas été conduite avec rigueur.

Les questions soulevées par Jean-Philippe Bindschedler lors de sa présentation mettent en lumière les éléments fiscaux essentiels à considérer lors de la vente des actions d'une entreprise (*share deal*).

A. Les objectifs des parties sur le plan fiscal : trouver le juste équilibre

1. Le vendeur : minimiser l'impôt sur le gain réalisé et obtenir un prix favorable sans garanties

Pour le vendeur, personne physique détenant les titres dans sa fortune privée, l'enjeu principal est de réaliser un gain en capital exonéré d'impôt sur le revenu, tout en évitant une requalification fiscale de ce gain en rendement de participation imposable ou en un autre type de revenu imposable.

Le vendeur voudra prouver qu'il a répondu à l'ensemble de ses obligations fiscales afin d'obtenir un prix favorable et éviter d'octroyer des garanties.

2. L'acquéreur : minimiser l'impôt dans le futur et éviter les « surprises »

L'acheteur, de son côté, cherche à sécuriser la valeur de ce qu'il acquiert et voudra donc connaître les risques en matière de fiscalité afin d'obtenir des garanties et/ou diminuer le prix. Il voudra également s'assurer que la structure d'acquisition lui permette d'optimiser sa situation fiscale dans le futur.

Cela suppose d'identifier notamment:

- la déductibilité future du goodwill ou des coûts d'acquisition ;
- la déductibilité des intérêts passifs sur un financement par fonds étrangers ;
- l'optimisation des remontées de dividendes post vente ;
- la neutralité fiscale des restructurations post-acquisition ;
- et surtout, la détection et la quantification de tout risque fiscal.

L'objectif est clair : éviter de payer deux fois — une première fois au vendeur, une seconde fois au fisc.

B. L'analyse et la due diligence fiscale : comprendre, anticiper et sécuriser

1. Comprendre avant de chiffrer

Chaque ajustement économique effectué lors de l'évaluation de la cible (par ex. rémunération des actionnaires ou personnes proches, frais de représentations, frais de marketing) peut être un indice pour un futur redressement fiscal. Le risque fiscal y relatif doit être quantifié.

L'expert fiscal doit donc être associé dès la phase de valorisation pour garantir la cohérence entre le résultat économique et la réalité fiscale.

2. Identifier et hiérarchiser les risques

La due diligence fiscale prolonge cette analyse. Elle ne se limite pas à un contrôle de conformité. Elle cherche à comprendre la stratégie fiscale de la cible et à identifier les risques latents.

Parmi les éléments à examiner :

- la structure juridique et les flux intragroupes ;
- la comptabilisation de l'ensemble des revenus et la justification des charges déduites d'un point de vue fiscal (i.e. charges commercialement justifiées) ;
- les pratiques en matière de provisions et d'amortissements ;
- la correcte application des règles de TVA, d'impôt anticipé et de retenues à la source ;
- l'ensemble des relations entre actionnaires et la société afin de s'assurer qu'elles respectent le principe de pleine concurrence ;
- et la documentation des prix de transfert.

3. Quantifier les risques

Un fois que les risques ont été identifiés et hiérarchisés (élevé, moyen, faible), il convient de les quantifier en tenant compte du délai de prescription, d'une éventuelle amende et des intérêts moratoires.

L'objectif est double : éviter les surprises lors d'un contrôle futur et ajuster le prix de transaction ou les garanties contractuelles en conséquence.

Une due diligence réussie transforme un risque fiscal en un outil d'aide à la négociation.

Le cas particulier de la liquidation partielle indirecte

La liquidation partielle indirecte (LPI) est un risque fiscal majeur en Suisse lors de la vente d'une participation par une personne physique. Elle survient lorsqu'un vendeur cède les titres détenus dans sa fortune privée à une société (personne morale) qui finance l'acquisition en utilisant la substance non nécessaire à l'exploitation de la société cible, distribuée après la vente.

Typiquement, une LPI se produit lorsqu'un vendeur privé cède ses actions à une personne morale, et que la société acheteuse, après l'acquisition, distribue rapidement (ouvertement ou de manière dissimulée) les liquidités de la cible pour rembourser tout ou partie du prix d'achat.

D'un point de vue fiscal, une telle opération est requalifiée par l'administration fiscale comme un rendement de fortune mobilière imposable, transformant ainsi un gain en capital privé en revenu imposable.

Le risque de LPI est particulièrement élevé lorsque :

- le vendeur est une personne physique détenant les actions dans sa fortune privée ;
- la société cible dispose de liquidités ou autres actifs non nécessaires à l'exploitation importants ;
- des distributions ouvertes ou dissimulées de dividendes ont lieu durant les 5 ans suivants la vente (dimension temporelle).

Pour prévenir ce risque, le vendeur exige généralement une clause LPI spécifique dans le contrat de vente (restriction des dividendes pouvant être payés par la société).

C. Les mécanismes contractuels : du earn-out aux garanties fiscales

1. Le earn-out, un outil délicat à calibrer

Le earn-out (complément de prix conditionné à la performance future) illustre la complexité du croisement entre économie et fiscalité.

Sa rédaction détermine la nature de l'imposition : revenu du travail imposable ou gain en capital.

Pour éviter les asymétries — non-déductible pour l'un, imposable pour l'autre —, la clause doit être précédée d'une analyse fiscale.

2. Les garanties fiscales dans le contrat

Les clauses de garantie fiscale du contrat de vente (Share Purchase Agreement ou SPA) sont essentielles. Elles visent à protéger l'acquéreur contre les risques fiscaux identifiés lors de la due diligence ou contre des passifs inconnus. Ces garanties peuvent couvrir :

- des impôts en suspens ou en litige ;
- des requalifications fiscales potentielles (distributions de bénéfices dissimulées, charges non justifiées) ;
- des erreurs en matière de TVA, d'impôt anticipé ou de retenues à la source.

Une rédaction précise de ces clauses est essentielle pour garantir que la transaction demeure fiscalement neutre après la signature.

D. En conclusion : anticiper, documenter, sécuriser

La dimension fiscale de la vente des actions d'une entreprise ne peut être reléguée en fin de parcours. Elle influence la stratégie, la valorisation, la négociation et la sécurité juridique.

Comme le rappelle J.-P. Bindschedler :

“une opération n'est véritablement réussie que lorsqu'elle est fiscalement maîtrisée.”

La due diligence fiscale, menée de manière proactive et structurée, transforme un risque en atout : celui d'une transaction transparente, équilibrée et durable — au service des intérêts du vendeur, de l'acquéreur, et de l'entreprise à long terme.