

## Résumé de l'étude réalisée par Taxpartners

economiesuisse et Swiss Family Business sont les **commanditaires** de cette étude sur l'initiative populaire « Alléger les impôts sur les salaires, imposer équitablement le capital » (initiative 99 %). L'étude donne la mesure des **conséquences pour les PME et les entreprises familiales** de l'imposition à 150 % des revenus du capital que ce texte réclame. Son point clé est l'impact de l'initiative sur la **transmission d'entreprise**. Les réflexions à ce sujet sont complétées par des scénarios de **start-up**.

Au chapitre 3, l'étude présente l'**imposition courante** des revenus provenant des activités d'une entreprise selon le régime en vigueur et selon l'initiative 99 %. Pour obtenir une fourchette représentative des taux d'imposition applicables, les chefs-lieux d'Aarau, de Zoug et de Lausanne ont été retenus comme domicile ou siège de la société.

Le chapitre 3.3 présente une **étude de cas** typique d'un entrepreneur. Celle-ci sert de base aux calculs comparatifs reposant sur l'hypothèse que les revenus de l'activité entrepreneuriale sont supérieurs au seuil à définir et seraient donc assujettis à l'imposition à 150 % visée pour les revenus du capital.

Le chapitre 3.4 se penche sur le **texte de l'initiative**. Comme son texte est sujet à interprétation, c'est sur la vision et l'interprétation de ses auteurs que l'étude s'est appuyée. Le chapitre 3.5 illustre l'imposition de la société et des actionnaires en vertu de l'initiative.

Au chapitre 3.6 suivent les **conséquences de l'initiative sur l'imposition courante** d'une entreprise familiale. Voici ce que l'on peut conclure des calculs effectués d'une part selon le régime en vigueur et d'autre part selon l'initiative :

- Pour l'entrepreneur, l'initiative provoque une **lourde charge supplémentaire** au titre de l'imposition courante.
- **Avec l'initiative, le revenu disponible provenant des activités de l'entreprise baisse entre 9,2 % et 20,1 %.**
- Pour maintenir son revenu disponible après imposition selon l'initiative **au même niveau** qu'en cas d'imposition au régime existant, l'entrepreneur doit augmenter sa rémunération pour compenser la perte de substance. Ainsi, il devrait **augmenter son salaire de 15 % à 35 %** et les dividendes qu'il se verse **de 26 % à 70 %**.

**Conclusion** : pour les entreprises familiales, la charge supplémentaire provoquée par l'initiative représente un important transfert de ressources au profit de l'État. Au final, cette **sortie de fonds doit être supportée par l'entreprise** et se solde par une **perte de substance. Un prélèvement continu de la substance de l'entreprise sous forme de versements supplémentaires en salaires ou en dividendes affaiblit la société, freine les investissements et réduit l'emploi. L'activité entrepreneuriale perd en attractivité, ce qui est dommageable pour l'économie nationale.**

Le chapitre 4 porte sur la **succession** des entreprises familiales. Diverses études montrent que dans 92 % des cas, les successions sont opérées **à titre onéreux**. L'entrepreneur a généralement besoin de ressources pour couvrir tout ou partie de ses futurs frais de subsistance ou pour satisfaire ses enfants à parts égales dans le partage successoral.

Le chapitre 4.2 contient une étude de cas d'un **processus typique de succession**. Les incidences fiscales selon le régime en vigueur figurent au chapitre 4.4, celles qui résultent de l'initiative au chapitre 4.5. Une succession transfère la substance de l'entreprise constituée au cours de nombreuses années. Ainsi, même de petites sociétés dépassent vite la valeur-seuil prévue dans l'initiative. L'effet de celle-ci dans les successions est donc négligeable.

Les **conséquences de l'initiative 99 % sur les règlements de succession** se résument comme suit :

- **En cas d'acceptation de l'initiative, le produit net issu de la transmission opérée à titre onéreux chutera de 26 % à 49 % par rapport au régime actuel.** Cet écart est dû au copieux prélèvement voulu par l'initiative d'une partie du produit de la vente.
- Pour maintenir le produit net **au niveau** du régime existant, la solution toute désignée pour l'entrepreneur est d'augmenter le prix de vente de sa société. Pour cela, la **hausse doit être de 39 % à 107 %**. Au successeur de financer alors le prix de vente plus élevé, par exemple par des emprunts supplémentaires.

**Conséquence** de cette augmentation du prix de vente : **le repreneur doit sortir de l'argent de la société pour financer un prix d'achat plus élevé**, le cas échéant en augmentant massivement l'endettement de l'entreprise. Tôt ou tard, celle-ci sera privée de fonds importants et **sa capacité à investir et à créer des emplois deviendra lacunaire**. **La place économique suisse s'en trouvera fortement affaiblie et perdra en attractivité.**

**L'initiative affecte en particulier les structures familiales.**

Enfin, le chapitre 4.6 présente un cas typique de règlement de la transmission pour une **start-up**. L'**exit** en est sans doute la forme caractéristique.

Là aussi, l'initiative 99 % est lourde de conséquences : **le produit de la vente du fondateur diminue entre 28 % et 52 %**. Pour contrer cette érosion du produit net, il devrait **augmenter le prix de vente de sa start-up de 39 % à 107 %**.

**Ainsi, l'initiative affaiblirait l'attractivité de notre place économique en tant que site d'implantation pour start-up.**