

## CONSTITUTION DE PATRIMOINE ET PRÉVOYANCE POUR LES ENTREPRENEURS

### Conséquences de la crise du coronavirus sur la planification de la transmission d'entreprise

Ces dernières semaines, quelques articles sont parus sur les difficultés de financement des startups. La crise du coronavirus a conduit les investisseurs à devenir plus prudents, certains d'entre eux souffrant de problèmes de liquidité.

Le même phénomène est susceptible d'apparaître actuellement sur un certain nombre de plans lors de transmission d'entreprise. 20% à 25% des PME doivent planifier leur transmission dans les cinq prochaines années, ce qui est énorme ! Certes les entrepreneurs prennent leur retraite, mais cela concerne aussi leurs employés, partenaires commerciaux et clients. On parle ici d'environ 80 000 PME et 500 000 emplois, c'est donc un enjeu économique crucial en Suisse. En fin de compte, la génération des baby-boomers se prépare à passer le relais.

Environ la moitié des transmissions d'entreprise sont prévues à l'intérieur de la famille et bien-sûr, pour l'autre moitié, on prévoit une vente en dehors de la famille. Cependant, même les solutions internes à la famille impliquent souvent une vente. Dans la majorité des cas, on a donc besoin de liquidités.

### Problèmes financiers liés aux rachats d'entreprises

Dans le cas des solutions externes à la famille, on peut distinguer le management buy out (rachat des parts par la direction en place), le management buy in (entrée de participations externes dans l'entreprise et reprise des parts) et la vente (par exemple à un concurrent).

Mais peu importe la forme que prend la vente : les acquéreurs doivent être en mesure de financer le prix d'achat. La crise du coronavirus a maintenant entraîné deux problèmes à solutionner dans la planification de la transmission :

- les problèmes de liquidités
- les problèmes de confiance

Les acheteurs potentiels, principalement ceux qui possèdent déjà une entreprise propre, sont eux-mêmes en prise avec des problèmes de liquidités. Dans de

nombreux secteurs, comme la restauration, les coiffeurs, la gestion d'événements, les agences de voyage, etc., il existe un besoin aigu de liquidités – et il ne reste plus d'argent pour investir dans une autre PME.

La situation impacte également le niveau de confiance des repreneurs. Beaucoup sont susceptibles de reporter leurs investissements parce que la situation de départ et les perspectives économiques sont difficiles dans de nombreux secteurs.

La crise soulève également de nombreuses questions clefs spécifiques au commerce : les restaurants souffrent-ils de la tendance du travail à domicile ? Les consommateurs feront-ils encore plus de shopping numérique, impactant les magasins ayant pignon sur rue ? etc...

### La constitution de la prévoyance privée sous-investie

De nombreux entrepreneurs investissent beaucoup de temps et d'argent dans leur entreprise. Pour diverses raisons (impôts, cotisations aux assurances sociales, etc.), leurs salaires privés sont maintenus à un faible niveau. Cela n'encourage pas l'épargne vieillesse du 2<sup>e</sup> pilier et de la prévoyance privée. De nombreux entrepreneurs considèrent que leur PME constitue leur prévoyance vieillesse, ce qui s'avère problématique dans la situation actuelle.

### L'importance de la planification financière privée pour les entrepreneurs

Afin d'éviter les problèmes financiers durant la retraite et de maintenir un certain niveau d'indépendance financière, il est capital pour les entrepreneurs de constituer de la fortune privée. Il convient d'envisager toute la gamme de possibilités : l'affiliation à une caisse de pension et toutes ses opportunités (plans 1e et autres formes), le pilier 3a et les plans d'épargne servent à constituer des avoirs de prévoyance et des capitaux pour assurer une retraite sans soucis.

Dans le cadre du conseil aux entreprises, la planification financière privée doit être prise en compte non seulement aujourd'hui pendant la crise, mais aussi à l'avenir.

## De plus en plus de courtiers enregistrés

Même si l'on craint depuis quelque temps pour la survie des petits courtiers en assurance, le nombre de courtiers enregistrés est en constante augmentation. Depuis l'introduction du registre des courtiers, le nombre de courtiers indépendants en particulier a presque triplé.

**Nombre d'intermédiaires d'assurance enregistrés (registre des intermédiaires de la FINMA) :**

Année	Total	Lié	Non-lié	Augmentation totale*	Augmentation lié*	Augmentation non-lié*
2006	7565	4811	2754			
2007	8727	5294	3433	1162	483	679
2008	9186	5547	3639	459	253	206
2009	9609	5767	3842	423	220	203
2010	9987	5961	4026	378	194	184
2011	10433	6207	4226	446	246	200
2012	11032	6575	4457	599	368	231
2013	11552	6864	4688	520	289	231
2014	12279	7292	4987	727	428	299
2015	12954	7649	5305	675	357	318
2016	13762	7976	5786	808	327	481
2017	14556	8262	6294	794	286	508
2018	15386	8508	6878	830	246	584
2019	16294	8729	7565	908	221	687

\*par rapport à l'année précédente

Source : Finma

L'industrie de l'assurance se prépare à des changements imminents, dont naturellement la révision de la LSA. Il est prévu de ne conserver dans le registre que les intermédiaires non liés et les obligations de formation et de perfectionnement s'appliqueront à tous. Dans ce contexte, on discute cet été d'une adaptation des examens d'intermédiaire AFA, et des ajustements de la formation et de la certification en tant qu'intermédiaire d'assurance AFA sont prévisibles.

## Le coronavirus influencera-t-il l'évolution l'assurance complète LPP ?

La fondation collective AXA a complètement abandonné le modèle d'assurance complète. D'autres assureurs – entre autres Swiss Life, la Bâloise et l'Helvetia - continuent eux, à proposer l'assurance complète. C'est alors l'assureur qui assume tous les risques d'investissement et les dirigeants de PME dorment sur leurs deux oreilles. En bonne année boursière, comme en 2019, AXA paiera un taux d'intérêt moyen de 3.5% sur les fonds de ses fondations semi-autonomes, avec un rendement moyen réalisé d'environ 7%. En revanche, le taux d'intérêt des assurances complètes se monte à 1%.

Avec la crise du coronavirus, le vent a quelque peu tourné. Les pertes en actions initialement élevées ont fait baisser le taux de couverture de la fondation AXA. Cette dernière est néanmoins loin d'être en sous-couverture et dispose encore de réserves. Elle a donc bien résisté à lors de la crise du coronavirus.

D'autres assureurs vont-ils également abandonner leurs modèles d'assurance complète ? C'est bien possible !

Quoi qu'il en soit, la variété des possibilités offertes aux PME s'est accrue ces dernières années. Les défis restent importants pour les caisses de pension, en raison notamment des taux d'intérêt négatifs, de l'évolution démographique et des taux de conversion des rentes qui y sont associés. Les PME ont donc un constant besoin de conseil en prévoyance, ce qui rend les spécialisations de formation dans ces domaines particulièrement attrayantes.

## Bon été à tous !