

- STRATÉGIE ● LEGAL CORNER ● A SUIVRE ●
- LE POINT DE VUE DU GÉRANT INDÉPENDANT ● VU DU MARCHÉ ● FOCUS ON ●
- SPECIAL HIGHLIGHT ● INVITÉ DU MOIS ● BLOG BEAR-BULL ●

édito

par **laurent ashenden**,
european investor relations sa

Les gérants indépendants ressemblent aux alpinistes de la photo : dans le froid seuls face aux multiples dangers qui les entourent et qui mettent à risque la profession. Il est devenu évident qu'ils ne peuvent compter sur leurs pseudo-alliés historiques. Nos politiques ont prouvé une fois de plus leur incurie à anticiper les grands changements géopolitiques et les attaques partisans sur notre système juridique et politique. Quant aux banquiers, leur incroyable légèreté dans leurs pratiques à l'étranger, ont mis à mal notre position face aux gouvernements étrangers. Dans ce mauvais feuilleton bancopolitico-juridique, les gérants doivent se concentrer sur la seule valeur qui ne leur est pas contesté : leur compétence ainsi que sur leur effort -comme les différentes rubriques de cette édition l'attestent- à compléter leur offre avec des services périphériques. Une chose est sûre : dans l'avenir (mais était-ce différent par le passé ?), le gérant ne devra compter que sur lui-même et ses pairs pour survivre.

european investor relations



Communautés d'intérêts

responsable rédaction : **laurent ashenden** ■ contact : **françois fragnière** - francois@eir.ch

éditeur : european investor relations sa
20, rue adrien-lachenal 1207 genève - T +41 22 591 22 66

LEGAL CORNER

ME NICOLAS MERLINO

AVOCAT ASSOCIÉ

NMERLINO@OBERSON.CH

ME DOMINIQUE MORAND

Avocat Associé

DMORAND@OBERSON.CH

ETUDE OBERSON

BD DES PHILOSOPHES 15, P.O. Box 280,

CH - 1211 GENEVA 12

TÉL : +41 22 807 18 88

Oberson AVOCATS

OPTIMISATION DE LA STRUCTURATION FISCALE DES ACQUISITIONS ET VENTES D'ENTREPRISES (M & A)

Le secteur de la gestion de fortune est devenu un terrain propice aux fusions et acquisitions.

La problématique fiscale est une considération majeure dans ce type de transactions économiques ; une présentation détaillée des principaux avantages et inconvénients s'impose.

La situation économique actuelle est propice aux opérations de M & A et on assiste déjà à une recrudescence de ce type de restructurations dans le secteur de la gestion de fortune. La présente contribution consiste en une présentation générale de la problématique fiscale. Les pistes d'optimisation fiscale pour chacune des parties (vendeurs et acheteurs) seront abordées de façon plus détaillée dans les prochains numéros.

« La meilleure planification pour l'acheteur est souvent la moins bonne pour le vendeur, et inversement, de sorte qu'il convient de structurer le deal de manière à minimiser les coûts consolidés tant pour le vendeur, que pour l'acquéreur et la cible. »

Dans le domaine des fusions/acquisitions, il y a une divergence d'intérêts manifeste entre l'acheteur et le vendeur. Pour l'acheteur, l'opération doit lui permettre de minimiser les coûts (y compris fiscaux) liés à la société cible ou aux actifs acquis dans les phases suivantes, soit dans un premier temps à l'acquisition (avec idéalement une exonération du transfert des actifs), puis lors de la phase d'exploitation (notamment avec la possibilité de pouvoir déduire les frais de financement de l'acquisition, amortir la dette et le goodwill, et de bénéficier d'un éventuel report de pertes), puis enfin au moment de la revente ultérieure de la cible (puisqu'il est acheteur se transforme tôt ou tard en vendeur) avec la possibilité de réaliser une plus-value fiscalement exonérée ou de pouvoir déduire une moins-value.

Du point de vue du vendeur, l'objectif est plus simple et ponctuel puisqu'il consiste simplement à maximiser le produit de vente de la cible, net de tous ses coûts, y compris et essentiellement les impôts. La réalisation de ce but se résume souvent à concrétiser la possibilité de pouvoir réaliser une plus-value exonérée d'impôt sur le bénéfice ou sur le revenu.

La vente d'une entreprise peut prendre la forme d'une vente d'actifs (« asset deal ») ou d'une vente d'actions (« share deal »). La transaction sur les actifs est une opération qui a clairement la préférence de l'acheteur, alors que la vente d'actions est une opération plus intéressante pour le vendeur. Ainsi, la meilleure planification pour l'acheteur est souvent la moins bonne pour le vendeur, et inversement, de sorte qu'il convient de structurer le deal de manière à minimiser les coûts consolidés tant pour le vendeur, que pour l'acquéreur et la cible.

Les avantages d'un « asset deal », soit l'acquisition des actifs de la cible par une personne morale ou par une entreprise de personnes sont les suivants :

- Une augmentation de la base d'amortissements (« step-up in basis ») fiscalement déductibles du fait que les actifs sont acquis à leur valeur vénale.
- L'acquéreur peut déduire du profit imposable de la cible l'intégralité des frais de financement (intérêts passifs) liés à l'acquisition.





“ Pour l’acheteur, l’opération doit lui permettre de minimiser les coûts (y compris fiscaux) liés à la société cible ou aux actifs acquis dans les phases suivantes. ”

L’ « asset deal » présente toutefois les désavantages suivants :

- L’opération présente un coût plus important pour le vendeur. En effet, du fait de la vente des actifs à leur valeur vénale, les réserves latentes sont réalisées et imposées auprès du vendeur.
- Si la société cible a des pertes reportées, elles sont perdues car cette dernière n’aura plus d’activité et donc de profit qui permettrait d’utiliser lesdites pertes.
- La vente de certaines catégories d’actifs peut générer des coûts fiscaux liés au transfert, notamment des droits de mutation sur les immeubles, des droits de timbre de négociation sur les papiers-valeurs.

La vente d’actions (« share deal ») présente les avantages suivants :

- Le vendeur personne physique qui détient les actions de la cible dans sa fortune privée (et non pas commerciale, la

distinction pouvant selon les cas être délicate) peut réaliser un gain en capital exonéré en vendant les actions de la cible. Il y a toutefois des exceptions à l’exonération (notamment en application des théories de la liquidation partielle indirecte ou de la transposition).

- La personne morale qui vend une participation d’au moins 10% détenue pendant 1 an au moins est également exonérée sur le gain réalisé.
- Le fait de vendre des actions permet souvent d’éviter les coûts de transfert liés à l’aliénation de certains actifs (immeubles ou papiers-valeurs).
- En cas de vente des actions, les pertes reportées de la cible sont conservées et celle-ci peut les compenser contre ses profits futurs. En cas de vente d’une société liquide ou économiquement liquidée, l’autorité fiscale peut toutefois s’opposer au report de pertes en application de la théorie de l’évasion fiscale.

“ La répartition des économies fiscales s’effectue généralement en pratique entre le vendeur et l’acheteur au travers d’un ajustement du prix de vente. ”

Les désavantages de la vente d’actions (« share deal ») sont les suivants :

- L’opération représente un coût fiscal beaucoup plus important pour l’acquéreur car il ne lui est pas possible d’augmenter la valeur comptable des actifs de la cible dont les actions sont acquises. La base d’amortissements déductibles fiscalement est donc plus faible qu’en cas de vente des actifs. Par ailleurs, les actions acquises ne sont pas amortissables, sauf en cas de perte de valeur effective lors d’une acquisition dans la fortune commerciale.
- L’impossibilité de compenser le coût financier (intérêts passifs) de la dette d’acquisition des actions contre le revenu imposable de la cible.

