



Succession d'entreprises: Tour d'horizon

Juin 2021 – Webinaire

Sommaire



1. Introduction
2. Eléments fiscaux
3. La vente à un ou plusieurs membres de la famille
4. Combinaisons avec le fonds de PE, le management et le fondateur
5. La vente à un tiers
6. Processus d'une transaction de M&A



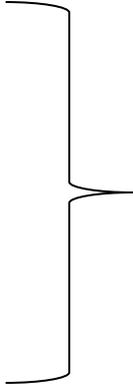
1. Introduction

1. Introduction | solutions possibles

- ❖ Vente à un ou plusieurs membres de la famille
- ❖ Vente (d'une participation) au management
 - management buy-out | management buy-in
- ❖ Vente (d'une participation) à un fonds de *private equity* (PE)

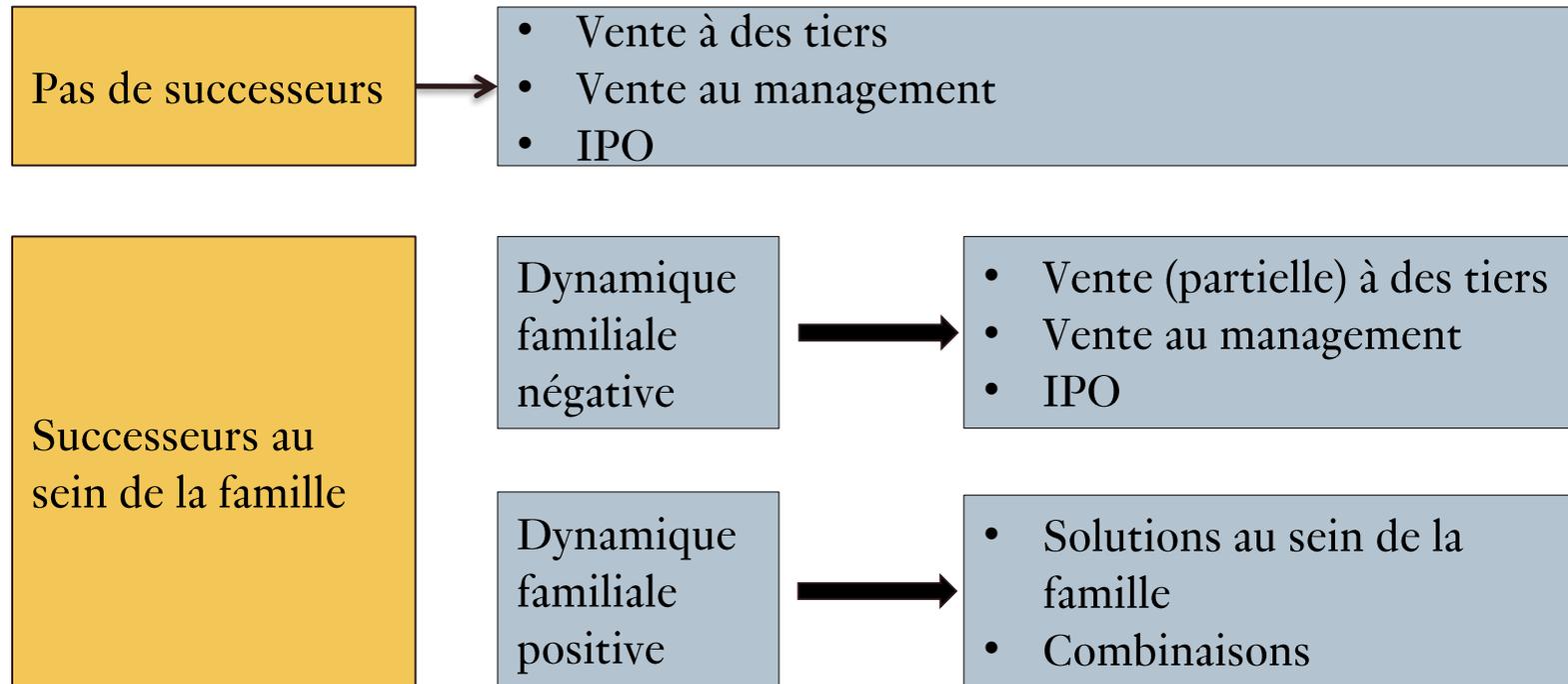
- ❖ Vente complète à un tiers
 - p. ex. acheteurs stratégiques

- ❖ Introduction en bourse (IPO)
 - e.g., DKSH, Roche, Hermes



Combinaisons, notamment le fonds PE qui souhaite garder le fondateur et/ou le management.

1. Introduction | configurations





2. Éléments fiscaux

2. Éléments fiscaux | généralités

Société de personnes *versus* société de capitaux

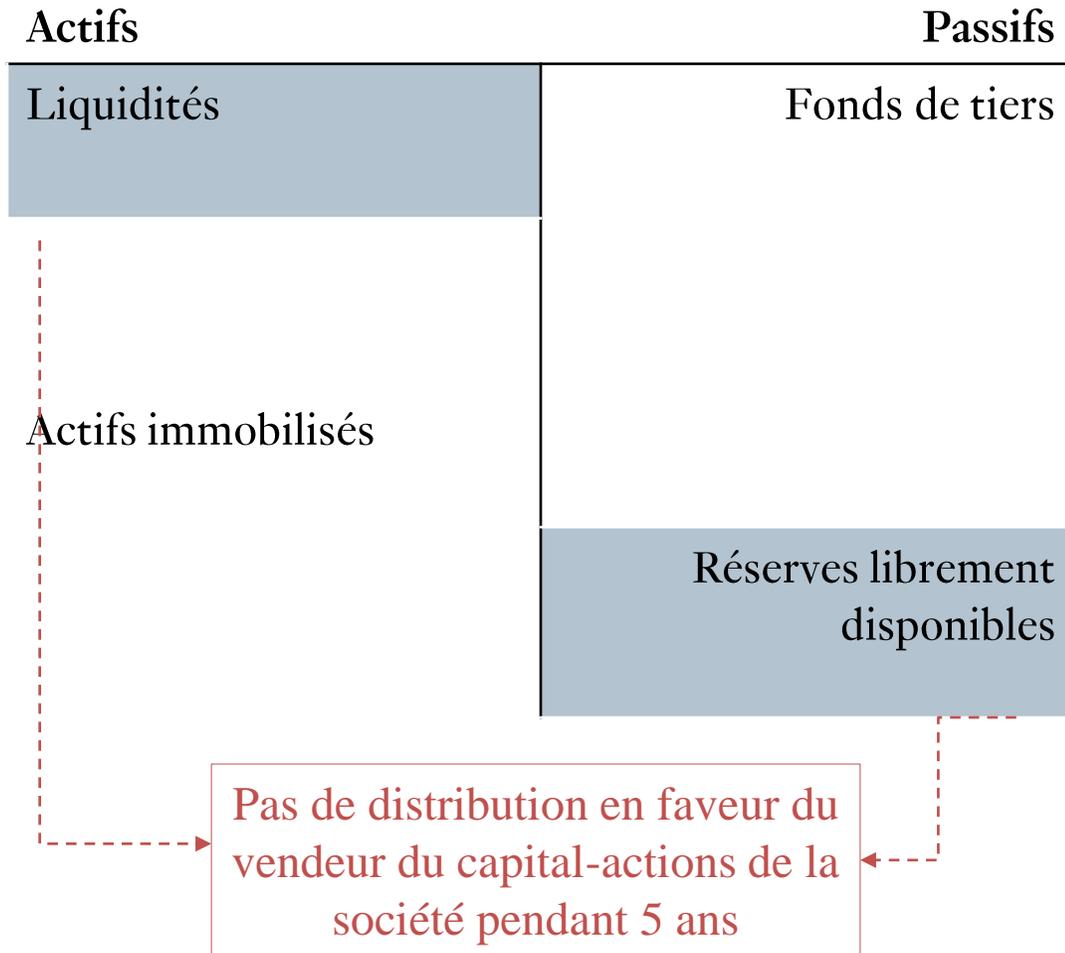
❖ Entreprise individuelle ou société de personnes

- La réalisation de réserves occultes dans la fortune de l'entreprise (notamment en cas de vente) est en principe, en tant que revenu d'une activité indépendante, soumise à l'impôt sur le revenu.
- Si l'entreprise individuelle est transformée en SA, pas de fiscalité au moment de la création et délai de blocage de 5 ans concernant la vente des titres.

❖ Société de capitaux

- Les droits de participation (actions ou parts sociales) représentent le capital privé du fondateur et peuvent donc, en principe, être vendus sans imposition.
- Limites de la (i) liquidation partielle indirecte et de (ii) la transposition.

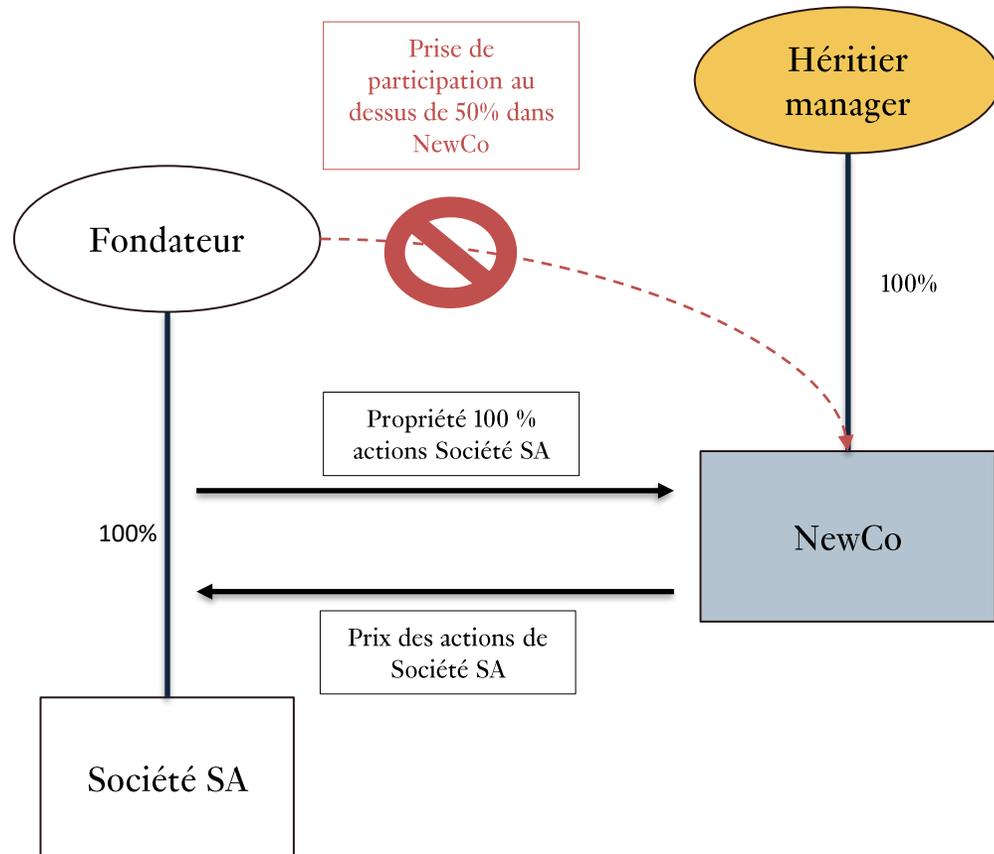
2. Éléments fiscaux | LPI



Liquidation partielle indirecte (art. 20a I a LIFD)

- ❖ Le produit de la vente est considéré comme une liquidation partielle indirecte selon l'art. 20a al. 1 let. a LIFD lors de la vente :
 - d'une participation d'au moins 20 % au capital-actions ou au capital social d'une société de capitaux ou d'une société coopérative;
 - représentant un transfert de la fortune privée à la fortune commerciale d'une autre personne physique ou d'une personne morale;
 - pour autant que de la substance non nécessaire à l'exploitation, existante et susceptible d'être distribuée au sens du droit commercial au moment de la vente **soit distribuée dans les cinq ans avec la participation du vendeur.**
- ❖ Il en va de même lorsque plusieurs participants procèdent en commun à la vente d'une telle participation ou que plusieurs participations représentant ensemble au moins 20 % sont vendues dans les cinq ans.
- ❖ Si de la substance est distribuée, le vendeur est, le cas échéant, imposé ultérieurement en procédure de rappel d'impôt.

2. Éléments fiscaux | transposition



Question de la transposition (art. 20a I b LIFD)

- ❖ Le produit du transfert est considéré comme rendement de fortune mobilière selon l'art. 20a al. 1 let. b LIFD lors du transfert :
 - d'une participation d'au moins 5 % au capital-actions ou au capital social d'une société de capitaux ou d'une société coopérative;
 - représentant un transfert de la fortune privée à la fortune commerciale d'une entreprise de personnes ou d'une personne morale;
 - dans laquelle le vendeur ou la personne qui effectue l'apport détient une participation d'au moins 50 % au capital après le transfert;
 - dans la mesure où le total de la contre-prestation reçue est supérieur à la valeur nominale de la participation transférée.
- ❖ Il en va de même lorsque plusieurs participants effectuent le transfert en commun.



3. La vente à un ou plusieurs membres de la famille

3. La vente à la famille | conditions préalables

Conditions préalables pour la présence de solutions au sein de la famille

- Intérêts à long terme
- Façon conciliatrice et constructive du *de cuius*
- Relation de confiance
- Communication positive
- Union et répartition des rôles (management, conseil d'administration, actionnaires passifs)

Dynamique positive au sein de la famille

Conditions générales usuelles

- Existence de successeurs au sein de la famille
- Membres non managers ne veulent pas une sortie immédiate mais à moyen ou à long terme
- Moyens financiers défailants pour un rachat (immédiat) des membres

Solutions spécifiques au sein de la famille

3. La vente à la famille | la réserve héréditaire

- ❖ Obligation de respecter la quotité disponible et des réserves légales (art. 470 ss CC) dans la planification de la succession.
- ❖ En cas de violation des réserves légales, les héritiers qui ne reçoivent pas le montant de leur réserve ont l'action en réduction jusqu'à due concurrence contre les libéralités qui excèdent la quotité disponible (art. 522ss CC).
- ❖ La réduction peut porter non seulement les libéralités pour cause de mort, mais également les donations exécutées par le disposant dans les cinq années antérieures à son décès (art. 527 ch. 3 CC) et les aliénations faites dans le but d'éluder les règles concernant la réserve (art. 527 ch. 4 CC).
- ❖ Partage de la valeur
 - Protection de la réserve héréditaire concerne une quote-part d'une valeur.
 - L'évaluation peut être difficile dans certains cas.

3. La vente à la famille | la réserve héréditaire

	Epoux	Enfants (ensemble)	Quote-part disponible
Variantes principales	25 % (50 % de 50 %)	25 % (50 % de 50 %)	50%
Alternatives	Usufruit à 75 %	75 % (nue) propriété	50%

3. La vente à la famille | pacte successoral

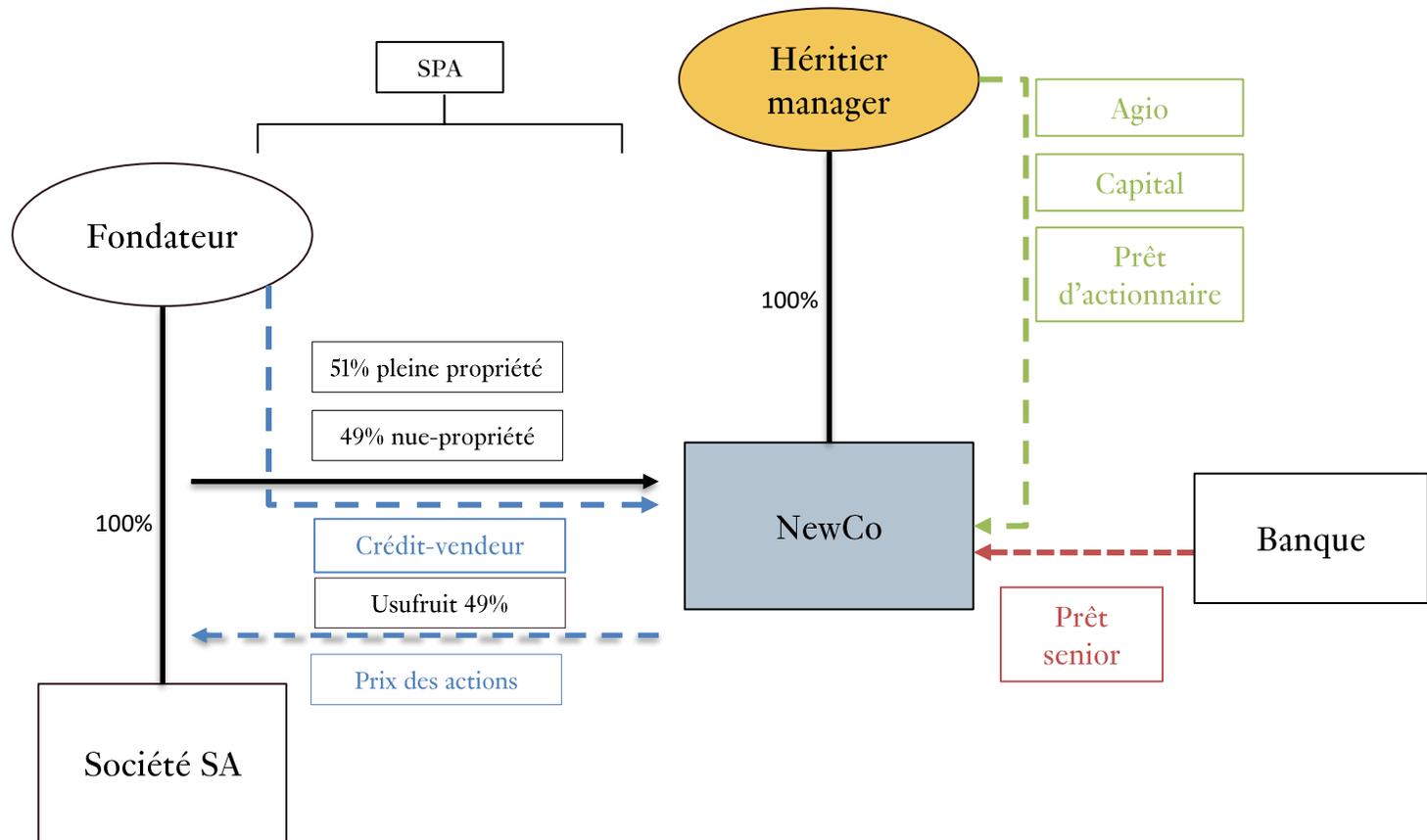
- ❖ Convention successorale entre les héritiers et l'entrepreneur

- ❖ Points à régler
 - Contrat d'achat
 - Pacte d'actionnaires
 - Non-utilisation de la clause d'échappement dans le cadre des actions nominatives liées

- ❖ Prescription de forme
 - Forme des testaments publics: acte authentique
 - Etendue de la prescription de forme

- ❖ PAS DE PROBLEME DE RESERVE

3. La vente à la famille | exemple d'usufruit

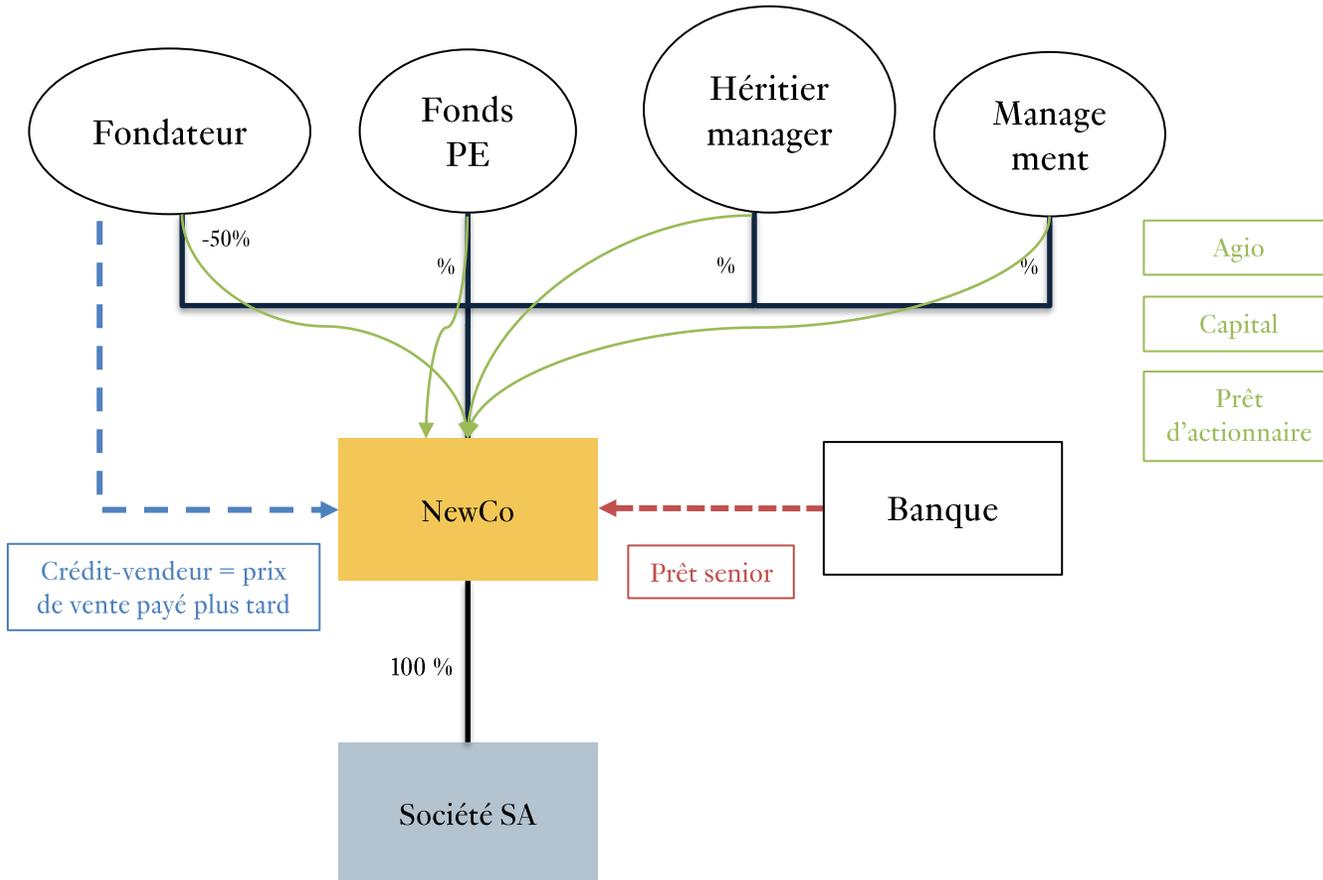


Structuration

- ❖ L'héritier manager fonde NewCo en apportant du capital, avec éventuel agio et/ou prêt d'actionnaire.
- ❖ NewCo peut emprunter auprès d'une banque (effet de levier).
- ❖ Le fondateur vend 100% des actions de la Société à NewCo, dont 51% d'actions en pleine propriété et 49% des actions sur lesquelles porte un usufruit en sa faveur.
- ❖ Possibilité d'une convention séparée entre le fondateur et NewCo sur les droits liés à l'usufruit, par exemple :
 - Prise de décisions importantes au sein de la Société ;
 - Inaccessibilité des actions grevées d'usufruit pendant une période donnée, avec call du fondateur sur les actions NewCo.

4. Combinaisons avec le fonds de PE, le management, l'héritier et le fondateur

4. La vente au fonds PE et au management



- ❖ Possibilité d'une vente à une NewCo réunissant l'héritier manager, un fonds de *private equity*, le management et le fondateur.
- ❖ Le fondateur ne peut pas avoir plus que 49% du capital-actions de NewCo (transposition)
- ❖ Points à régler
 - Contrat d'achat
 - Pacte d'actionnaires
 - Stock option plan
 - Gestion des conflits d'intérêt du management dans le processus de vente
 - Participation du fondateur dans NewCo (anticiper le risque de transposition)
 - Contrat de travail/de consultance entre le fondateur et la société
 - Indemnisation liquidation partielle indirecte

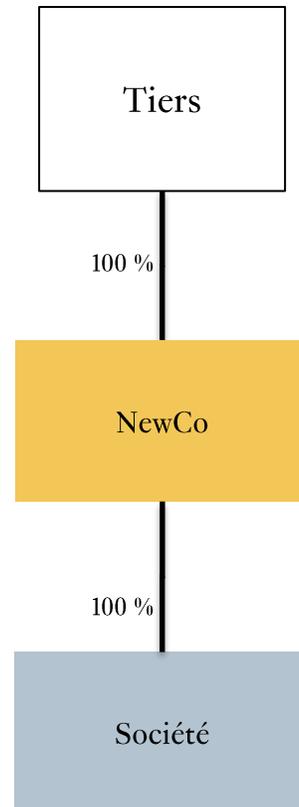
4. Transaction | emplois / ressources

Emplois	Montant (CHF)	Montant (CHF)	Ressources
100% actions Société SA	[TBC]	[TBC]	Prêt bancaire senior
		[TBC]	Crédit-vendeur
Coûts de la transaction	[TBC]	[TBC]	Prêt d'actionnaire
		[TBC]	Agio
		[TBC]	Fonds propres
Total [provisoire]	[TBC]	[TBC]	Total [provisoire]



5. Vente à un tiers

5. La vente à un tiers



- ❖ Le management et le fondateur ne sont en principe plus impliqués dans la poursuite de l'activité.
- ❖ Points à régler
 - Contrat d'achat
 - Gestion des conflits d'intérêt du management dans le processus de vente

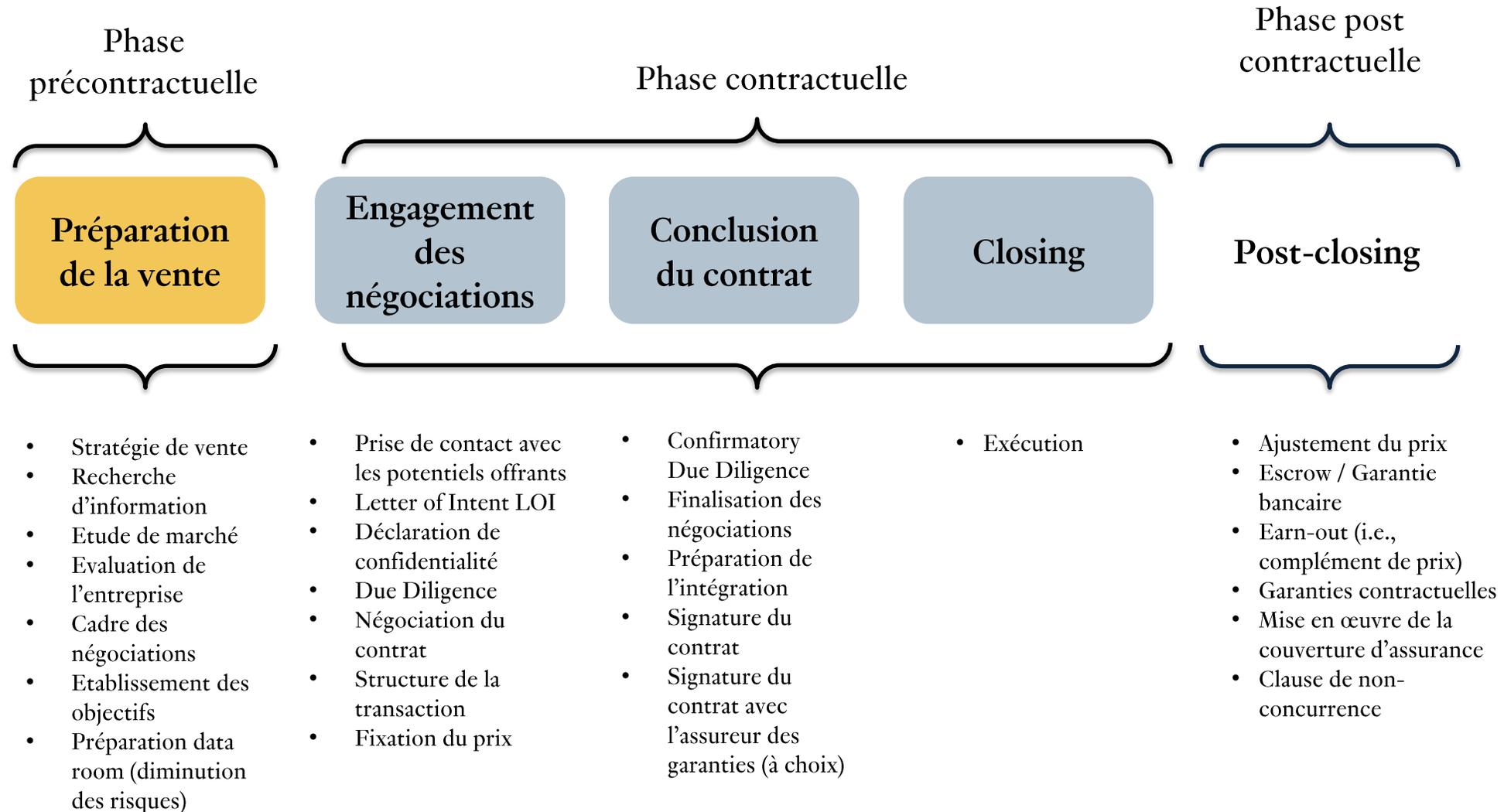


6. Processus de transaction M&A

6. Processus M&A | objectifs du vendeur

- ❖ Maximisation du prix de vente
- ❖ Réalisation du gain en capital exonéré
- ❖ Diminution des risques encourus
- ❖ Certitude de la transaction
- ❖ Continuation de certaines activités post exécution
- ❖ Timing (6 à 12 mois)

6. Processus M&A | étapes





Merci pour votre attention

Jacquemoud Stanislas
2, rue François-Bellot
1206 Genève, Suisse
Jslegal.ch

Tél +41 22 716 96 96
Fax +41 22 346 89 64
Philippe.jacquemoud@jslegal.ch