

Evaluation d'entreprise et Risque Fiscal*

Genève | Construction | Vente d'entreprise



A L'ATTENTION DE

Jean Meyer
jean@meyer.ch
0792528974

21.04.2023

Swiss Private Equity
www.swiss-private-equity.ch

contact@swiss-private-equity.ch
+41 22 752 05 08

*Estimation indicative basée exclusivement sur les chiffres financiers communiqués par le demandeur d'évaluation qui n'inclut pas les informations des comptes financiers de la société à ce stade

Résultat d'évaluation / **Risque Fiscal** *en cas de vente*

VALEUR DE VENTE DE L'ENTREPRISE

CHF 11.3m - 13.4m

Valeur de vente indicative (sans les biens immobiliers) - Equity value

CHF 3 - 10m

Valeur de l'immobilier détenu par la société

EXPOSITION FISCALE

RISQUES FISCAUX* - *En cas de vente*

** Montant indicatif*

CHF 475 000

Liquidation partielle indirecte

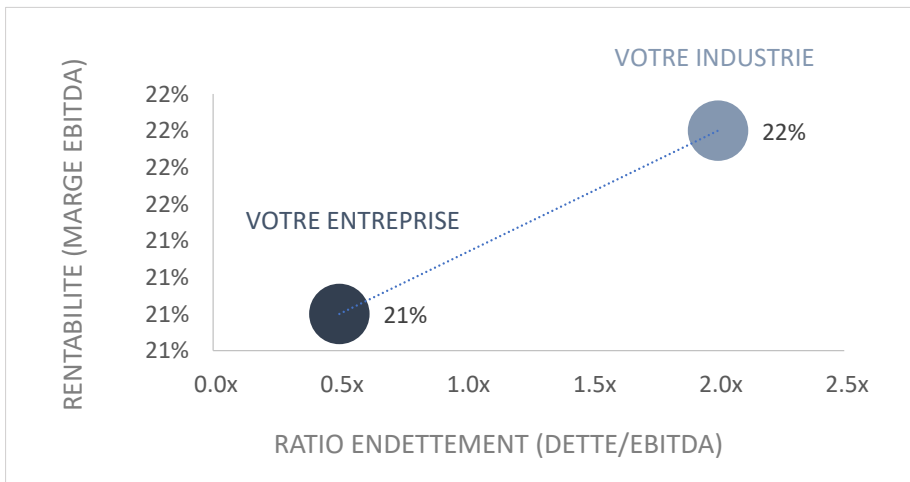
Aucun

Impôts sur Gain en Capital

Selon structure bilancielle

Transposition

COMPARAISON DE VOTRE SOCIETE AVEC VOTRE INDUSTRIE EN SUISSE



Est-ce qu'une restructuration est nécessaire ?

VOTRE CHALLENGE

IMPACT POUR L'ACTIONNAIRE

● PRÉPARATION FINANCIÈRE

Votre rentabilité (21%) vs votre industrie (22%)

Une amélioration de 1% de votre Rentabilité sera valorisée 4 à 8x dans le Prix de Vente final

CHF 100'000.- de marge supplémentaire permettra de vendre CHF 400k-800k plus cher

● PRÉPARATION FISCALE

Votre société est une SA et donc une Société de Capitaux

Le gain en capital ne sera pas taxé par le fisc suisse. Toutefois, il y a un risque de liquidation partielle indirecte qui pourrait entraîner des impôts conséquents

● FINALISER VOTRE EVALUATION

Votre entreprise est estimée entre CHF 11.3m et CHF 13.4m

Des revenus / coûts incorrectement comptabilisés peuvent vous faire perdre 4-8x leurs montants dans le prix de vente

CHF 100'000.- de charges non-récurrentes diminuera votre Prix de Vente de CHF 400k-800k

● RESTRUCTURER VOTRE DETTE

Votre société est endettée de 0x (en xEBITDA) par rapport à l'endettement moyen de votre industrie (2x)

Chaque industrie a son niveau d'endettement optimal - Ne pas être au seuil optimal signifie un coût d'opportunité pour votre société

Pourquoi l'optimisation financière est votre prochaine étape ?

1 Estimation
Financière - Fiscale

2 Optimisation Pré-Vente
Financière - Fiscale

3 Documentation
de vente

4 Vente Entreprise

Un acheteur vous paiera un multiple de votre rentabilité annuelle. Cela signifie que:

"CHF 10'000 de rentabilité annuelle supplémentaire vous sera ainsi payés entre CHF 40'000 et CHF 70'000 lors de la vente"

Vous avez ainsi un Effet de Levier supplémentaire grâce à l'Optimisation Financière

Dois-je vendre mon entreprise seul ou avec l'aide d'un professionnel en fusion-acquisition ?

Il existe plusieurs moyens de vendre son entreprise, que ce soit seul ou avec des professionnels en fusions-acquisitions. Dans le cas d'une vente sans accompagnement professionnel, les statistiques démontrent que dans 90% des cas, les ventes n'aboutissent pas malgré des investissements personnels importants. Dans les cas où la transaction se réalise, le prix de vente est souvent inférieur au prix réel de la société car les leviers financiers ne sont souvent pas connus par les vendeurs et les acheteurs en profitent pour faire des acquisitions à moindre coût. Quant aux aspects fiscaux, ceux-ci doivent être réglés plusieurs mois ou années en amont d'une transaction pour éviter de distribuer vos gains au fisc.

Pourquoi la préparation financière et fiscale est-elle si importante ?

Le prix de vente sera déterminé principalement par un multiple de votre résultat d'exploitation (EBITDA) qui reflète le cash que votre société génère. Il existe plusieurs moyens d'améliorer ces ratios de rentabilité afin que vous puissiez bénéficier d'un prix de vente supérieur. Cet exercice se prépare des mois, voire des années en amont d'une transaction pour optimiser votre sortie financière de votre société.

Quant au volet fiscal, celui-ci peut anéantir une bonne vente si cet élément n'est pas préparé soigneusement en amont. Le gain en capital peut être sujet à l'impôt (ou non) et des impôts plus complexes tels que la liquidation partielle indirecte peut vous prendre une part importante de votre gain de vente si il n'est pas résolu.

Combien coûte un professionnel en fusion-acquisition ?

Swiss Private Equity travaille en deux phases dans une perspective de vente. La première phase consiste à préparer la société financièrement et fiscalement avec vous en amont d'une transaction au travers de plusieurs meetings. Nous établissons également notre dashboard financier (cf. pages suivantes) afin de mesurer vos améliorations au fil des mois.

Quant au mandat de vente à proprement parlé (i.e. préparation de la documentation de vente et recherche d'acheteurs), celui-ci représentera un % du prix de vente (entre 3-5% en fonction de la taille de la transaction) mais ce montant ne sera dû que si la vente est effectivement réalisée (i.e. success fee).

Pourquoi faire une rencontre avec Swiss Private Equity plusieurs mois en amont d'une vente potentielle ?

Une rencontre permettra de définir les points clés sur lesquels vous devriez vous concentrer dans le but d'augmenter votre prix de vente au moment de la vente (i.e. effet de levier). Les améliorations de structure juridique seront aussi étudiées pour minimiser les impôts sur la vente de votre société. Swiss Private Equity suit une multitude de sociétés dans les situations comme la vôtre et vous permettra de structurer les processus pour réaliser une vente avec succès.

Disclaimer

This presentation has been prepared for discussion purposes only. It does not constitute an offer to arrange, underwrite or provide any financing and must not be construed as legal, tax, accounting or investment advice or a recommendation. The recipient should consult its own counsel, tax and financial advisors as to the matters concerning any transaction described herein.

The presentation is based on information provided to Swiss Private Equity or on other publicly available information. Swiss Private Equity has assumed the completeness and accuracy of such information contained herein and has not independently verified it.

The terms and conditions are provided in indicative form only and do not constitute any obligation on the part of Swiss Private Equity, but are subject to any change without notice.

This presentation is for the exclusive use of the party to whom Swiss Private Equity delivers this presentation. Neither this presentation nor any of its contents may be disclosed to third parties without our prior written consent.

None of Swiss Private Equity or any officer, employee of Swiss Private Equity accept any liability whatsoever for any loss arising from any use of this presentation or its contents.
