

Acquisitions transfrontalières en Suisse : enjeux et conseils



Nadine von Büren-Maier et Mona Stephenson, avocates associées

Nadine von Büren-Maier et Mona Stephenson, avocates associées au sein du cabinet MLL Legal, s'expriment sur les enjeux et problématiques soulevés par leurs clients autour des transactions M&A et partagent quelques conseils.



MLL Legal est un cabinet d'avocats suisse. Pouvez-vous nous présenter le cabinet et vos principaux domaines d'intervention ?

Nous faisons partie des plus anciens cabinets d'avocats à Genève, si ce n'est LE plus ancien ! Depuis notre création en 1885, nous avons connu des évolutions organiques et des fusions stratégiques dont la dernière remonte au 1^{er} juillet 2021, année marquée par la fusion des cabinets Meyerlustenberger Lachenal et Froriep, tous deux grands cabinets d'affaires en Suisse. Aujourd'hui, cette fusion fait de MLL Legal l'un des plus grands cabinets d'avocats d'affaires en Suisse (sixième en termes de taille).

Cabinet de premier plan, nous comptons plus de 150 avocats répartis sur plusieurs sites, dont les deux principaux sont situés à Genève et Zurich, un à Zug et le dernier à Lausanne. Au total, l'équipe se compose de 50 associés parmi lesquels 13 femmes, ce qui est rare pour un cabinet suisse et ce dont nous sommes particulièrement fiers !

MLL Legal accompagne une clientèle internationale et nationale, des sociétés cotées, aux PME, en passant par les fonds d'investissement, fonds de Private Equity, Family Offices et entrepreneurs. Notre activité s'articule autour des secteurs

de l'innovation, la haute technologie, la réglementation notamment en matière de blockchain et FinTech, mais aussi des domaines classiques du droit à travers nos 18 départements.

Vous avez une compétence en M&A, pouvez-vous nous en dire plus ?

Nous avons un important département M&A qui s'appuie sur une large équipe d'avocats expérimentés dans ce domaine. En parallèle, nous traitons également de réorganisations intragroupes et de gouvernance d'entreprise en cette période marquée par la réforme suisse du droit des sociétés, entrée en vigueur au 1^{er} janvier 2023.

En matière de transactions M&A, notre positionnement stratégique à l'intersection des industries riches en propriétés intellectuelles, high tech et produits réglementés est un réel atout.

Nous disposons ainsi d'un savoir-faire approfondi dans les secteurs de l'industrie pharmaceutique, "life science", la santé, les services financiers, le digital, le luxe, la technologie des télécommunications, ainsi que l'immobilier et la construction.

Grâce à notre ancrage territorial et les compétences linguistiques de notre équipe (multilingue), nous couvrons l'ensemble du territoire suisse. Nous pouvons ainsi intervenir sur des projets d'acquisitions

multisites et nous adapter à nos interlocuteurs en fonction de la langue nationale des cantons.

Afin de mieux servir nos clients, nous avons développé une approche par secteur, nous permettant de compter sur un panel d'expertises complémentaires. Par exemple, un client qui serait un acteur important dans le domaine de la santé pourra compter sur l'appui d'avocats spécialisés dans ce secteur, mais traitant de domaines du droit complémentaires (droit des sociétés, droit de la propriété intellectuelle, droit social, etc.). En outre, nous pouvons solliciter les services efficaces et flexibles de nos notaires internes à MLL Legal. Nous travaillons souvent main dans la main avec notre large département de propriété intellectuelle, qui est également référencé dans tous les annuaires internationaux (Chambers, Legal500, etc.). Cela est très utile pour analyser des portefeuilles de brevets, de marques, de designs, des aspects réglementaires en lien avec des actifs et l'activité clé des entreprises.

Le contexte actuel du marché tendu semble favorable aux M&A. Dans ce cadre, sur quels enjeux et problématiques intervenez-vous auprès de vos clients ?

Le tissu économique suisse des PME se

porte bien grâce à une économie solide, une faible inflation (en comparaison à la situation mondiale) et un franc fort. En Suisse, la plus grande partie des sociétés sont des PME ayant un savoir-faire spécifique, ce qui est attractif pour les acquéreurs internationaux. Par ailleurs, des jeunes-pousses (start-ups) affiliées à nos écoles polytechniques de grande qualité attirent en Suisse les acquéreurs étrangers versés dans l'innovation. **L'environnement juridique du pays relativement libéral est aussi un atout pour les investisseurs étrangers** : la quasi sacro-sainte liberté contractuelle confère une souplesse et s'accorde parfaitement aux besoins des cocontractants.

Ces dernières semaines, nous avons notamment été mobilisés dans le domaine industriel et de la machinerie, pour le compte de fonds de *Private Equity* étrangers et sociétés internationales sur plusieurs acquisitions en Suisse. En matière de transactions impliquant des actifs de propriété intellectuelle, nous avons travaillé récemment pour une société spécialisée dans la fabrication et la distribution de produits chocolatiers. Peut-on faire plus Suisse ?! Le but de cette transaction était notamment le transfert d'un portefeuille de marque et d'autres actifs en lien avec les produits désignés par ces marques en faveur d'un concurrent, ainsi qu'en parallèle, la conclusion de divers contrats de licence et de coopération entre les parties. L'Étude dispose par ailleurs d'un important savoir-faire en matière de produits réglementés tels que des

médicaments, cosmétiques, compléments alimentaires ou des dispositifs médicaux, de sorte que nous intervenons fréquemment dans le cadre de projets d'acquisition dans ce domaine. Nous intervenons également pour le compte d'une société active dans le prêt-à-porter sur des acquisitions, mais également sur la mise en place et l'exploitation de multiples points de vente en Suisse. De manière générale, **nous comptons parmi nos clients, beaucoup d'entreprises et entrepreneurs français, la proximité de nos deux pays créant naturellement des synergies.**

Depuis la pandémie de la Covid, nous constatons que des capitaux sont disponibles et leurs détenteurs investissent de plus en plus dans des sociétés à fort potentiel, prêts à acquérir des sociétés dont la valorisation est élevée.

Lors d'une opération de M&A, à quoi faut-il être plus particulièrement vigilant ?

Sur le plan juridique, il faut être attentif à la structuration de la transaction dès le début du processus : choisir la forme de transaction (« *asset deal* » ou « *share deal* ») la mieux adaptée aux besoins de l'acheteur et du vendeur. **Dans le cadre de la structuration, il est aussi important de prendre en considération les aspects fiscaux (par exemple, en Suisse, certaines ventes peuvent avoir lieu en neutralité fiscale à certaines conditions).** Tout au long de la transaction, le volet gestion de projet est également

considérable surtout pour les transactions d'une certaine envergure car souvent, il faudra gérer le financement de l'acquisition en parallèle de la documentation liée à l'acquisition elle-même. Pour cela, se doter d'une équipe importante au niveau du cabinet juridique est nécessaire pour affronter les deux aspects en parallèle et en toute sérénité. **En ce sens, nous accompagnons nos clients de la planification de leur projet (rédaction d'une LOI, l'audit juridique et fiscal) aux négociations du contrat d'acquisition en passant par le closing puis l'intégration de la nouvelle entreprise dans un groupe.**

Comment faites-vous la différence ?

Riches de notre expertise sectorielle de longue date et de notre équipe engagée et qualifiée, notre structure nous permet de gérer efficacement toutes les formes de transactions M&A, nationales ou transfrontalières. À titre personnel, nous sommes toutes deux reconnues comme expertes dans le domaine, par nos pairs et nos clients, comme en attestent nos référencements dans les classements internationaux, tels que l'annuaire international Legal500.

Grâce à notre approche pratique, nous mettons en œuvre des solutions optimales pour répondre aux besoins de nos clients et aux défis juridiques les plus complexes. Nous développons des partenariats durables avec nos clients, comprenant leurs besoins, grâce à notre sens aigu des enjeux économiques des entreprises.



Contact :

- MLL Legal, Rue du Rhône 65, 1211 Genève 3, Suisse+
- +41 58 552 01 00
- Mona.Stephenson@mll-legal.com
Nadine.vonBuren-Maier@mll-legal.com
- <https://mll-legal.com/equipe/mona-stephenson/?lang=fr>
- <https://mll-legal.com/equipe/nadine-von-bueren-maier/?lang=fr>