Reprise des fusions et acquisitions : ce qui pourrait changer après la crise

16 juin 2020

Auteurs

Luc Pariseau

Associé, Avocat

Éric Gélinas

Avocat et Avocat-conseil

La crise qu'a entraînée la COVID-19 a considérablement ralenti l'activité économique à tout égard. Le domaine des fusions et acquisitions d'entreprises ne fait pas exception et le niveau d'activité qui était élevé avant la crise a chuté de façon importante à cause de celle-ci.

Il est difficile de prévoir quand et à quel rythme le niveau d'activité dans le domaine des fusions et acquisitions d'entreprises reprendra, mais il est déjà prévu que ce marché sera, comme plusieurs secteurs de l'économie, différent de ce qu'il était avant la crise. Il est entre autres à prévoir que l'incertitude relative à la reprise économique augmentera la fréquence d'utilisation des clauses d'indexation (« earn-out ») pour permettre aux vendeurs et aux acheteurs d'en arriver à une entente relativement à la valeur de l'entreprise. Les possibilités d'obtenir du financement pour l'acquisition d'un concurrent ou d'une entreprise complémentaire seront probablement aussi restreintes afin de modifier les façons de financer une telle transaction.

Les tendances qu'imposera le nouveau contexte économique auront des impacts fiscaux importants. Les règles fiscales applicables aux clauses d'indexation peuvent s'avérer complexes et les parties à une transaction devraient s'en enquérir avant même la signature d'une lettre d'intention relativement à une transaction éventuelle. Le vendeur d'une entreprise pourrait avoir de mauvaises surprises quant au résultat net de la vente de son entreprise s'il n'a pas été conseillé de façon appropriée dès le départ.

En effet, dans certains cas, une vente d'entreprise qui devrait normalement générer du gain en capital, dont seulement une tranche de 50 % serait incluse dans le revenu, pourrait plutôt être imposée à titre de revenu d'entreprise inclus dans le revenu à 100 %. Par ailleurs, ce type de clause offre dans certains cas des possibilités très intéressantes de planification fiscale, entre autres quant à la maximisation du compte de dividende en capital qui permet à une société par actions de verser des dividendes non imposables à ses actionnaires.

Copyright (c) Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L. - L.L.P.

Il en va de même pour l'acheteur et le vendeur d'une entreprise relativement aux différentes méthodes de financement de la transaction qui deviendront probablement populaires après la crise, comme par d'exemple le financement partiel par le vendeur.

Une mauvaise planification fiscale à cet égard pourrait entraîner des problèmes de liquidités pour le vendeur dans la mesure où le paiement du solde du prix de vente s'étend sur une trop longue période de temps. Un acheteur voudra aussi maximiser les avantages fiscaux de ce type de financement. Pour ce faire, il devra s'assurer que les ententes commerciales relatives à l'achat de l'entreprise le lui permettent, principalement en ce qui a trait à l'utilisation des frais d'intérêt qui résultent de l'échelonnement du paiement du prix d'achat de l'entreprise.

Les complexités fiscales sont nombreuses dans le cadre des transactions de fusion et acquisition et celles qui sont mentionnées précédemment n'en sont que deux exemples. Il convient d'analyser les aspects fiscaux de ces transactions dès que celles-ci sont envisagées. Les parties à des transactions de fusion et acquisition attendent souvent trop longtemps avant de faire cette analyse et limitent ainsi grandement les possibilités de profiter de planifications avantageuses.

Pour plus d'information, notre équipe en fiscalité demeure à votre disposition.

Copyright (c) Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L. - L.L.P.