

Croissance externe des gestionnaires de fortune : comment optimiser les modalités financières et fiscales

Recrutement de nouveaux gérants arrivant avec leur clientèle, absorption d'une société de gestion de fortune, asset deal, départ à la retraite d'un gérant : quelles sont les meilleures solutions dans l'intérêt de toutes les parties ?

Daniel Glasner,
Managing Director,
Action Finance, Genève

Jean-Pierre Lagane,
Directeur général,
COGES Corratierie Gestion,
Genève

Mona Stephenson,
Associée,
Meyerlustenberger Lachenal
Avocats, Genève

Hannah Cipriano-Favre,
Avocate,
Meyerlustenberger Lachenal
Avocats, Genève

Eric Favre,
Counsel,
Meyerlustenberger Lachenal
Avocats, Genève

Imane Kacem,
Avocate,
Meyerlustenberger Lachenal
Avocats, Genève

Formation accréditée par



9.00 Fusions et Acquisitions de gestionnaires de fortune indépendants : quels sont les objectifs des vendeurs et des acheteurs aujourd'hui ?

- Que recherchent les vendeurs pour leurs clients et pour eux-mêmes (monétisation du goodwill, optimisation fiscale)
- Que recherchent les acheteurs suisses et étrangers : accroissement de l'offre de services/distribution, rentabilisation de l'infrastructure, taille optimale et réduction des coûts, branding
- La préférence des acheteurs pour les asset deals : pourquoi ? Quelles conséquences en tirer au niveau des investissements IT et du marketing pour les vendeurs potentiels ?

Daniel Glasner

9.40 Cas concret d'une cession/ fusion d'une société de gestion : quels sont les éléments clés pour réussir une cession dans l'intérêt des clients, des collaborateurs et du dirigeant ?

- Présentation de l'opération : société créée en 2009, cession de 100% des actions le 26.6.18 et fusion rétroactive au 1.1.2018
- Objectifs de la cession : vision des besoins futurs, âge du cédant, attentes des clients et responsabilité vis-à-vis des collaborateurs
- Processus : A) Finalisation de près de 18 mois entre le sourcing des potentiels acquéreurs, le due dil de leur objectifs et leurs capacités, la négociation avec avantage d'un closing avant la fin du semestre; B) Exécution effective pour assurer le succès à long terme pour chacune des parties, clients et collaborateurs.
- Eléments clés d'une cession : nécessaire alignement des modèles d'affaire, qui est un préalable à l'effectivité du prix.
- Enjeux stratégiques pour les Gérants indépendants : comment s'adapter à l'évolution des besoins des clients et aux renforcements réglementaires (LSFin, exigences LBA, ...)
- Options possibles selon les objectifs : réduction des coûts, préparer la suite, monétisation fonds de commerce ...

Jean-Pierre Lagane

10.40 Pause-café

10.50 Le choix du modèle d'affaires et du type de licence

- DPM ou/et Conseil en placement
- L'élargissement de l'activité de gestion de fortune à celle de family office
- La licence de gestionnaire de fortune collective

Daniel Glasner

OPTIONS JURIDIQUES ET PRATIQUES

11.10 La croissance par fusion & acquisition

- Absorption d'une société de gestion de fortune
- Vente d'actions ou d'actifs ?
- Comment valoriser le portefeuille de clients cédés ?
- Questions liés au consentement des clients
- Quelles garanties données par le cédant ?
- Vente de d'actions à un nouveau gérant arrivant dans la structure
- Quels droits octroyer au gérant qui devient actionnaire/associé ?

Mona Stephenson

12.00 La croissance par le recrutement de nouveaux gestionnaires arrivant avec leurs clients

- Le gérant rejoint la structure en qualité d'employé uniquement – Aspects du contrat de travail
- Le gérant reste indépendant – Aspects du contrat sui generis (apporteur d'affaires, mandat, services d'utilisation de plateforme, protection des données)
- Le départ d'un gérant – Modalités de sorties, départ à la retraite

Hannah Cipriano-Favre

12.50 Déjeuner

14.10 Aspects réglementaires importants

- Notification selon la LEFIN : établissement financier doit signaler toute modification déterminante
- Demande d'autorisation si modification significative
- Garantie activité irréprochable (fit and proper test) : s'applique aux détenteurs de participations qualifiées
- Notification à la FINMA en cas d'opération cross-border
- Se poser la question de la compétence d'autorités étrangères
- Cas particuliers des groupes de sociétés/surveillance consolidée

Eric Favre

OPTIMISATION FISCALE

14.50 Aspects fiscaux importants

- Liquidation partielle indirecte
- Transposition
- Vente d'un manteau d'actions
- Rémunération excessive du gestionnaire-actionnaire

Imane Kacem, Avocate, Meyerlustenberger Lachenal Avocats, Genève

15.50 Fin de la conférence

Croissance externe des gestionnaires de fortune : comment optimiser les modalités financières et fiscales

Informations pratiques

Renseignements et inscriptions

par tél: +41 (0)22 849 01 11
par fax: +41 (0)22 849 01 10
par e-mail: info@academyfinance.ch
par courrier: Academy & Finance SA,
16, rue Maunoir CP 6069, CH-1211 Genève 6
www.academyfinance.ch

Lieu de la conférence

Hôtel Président Wilson
47 quai Wilson, Genève

Prix

980 CHF (+TVA 7.7%)

Un tarif privilégié est accordé aux gérants
indépendants des associations ASG, OAR-G,
GSCGI, ARIF, VQF, Polyreg, SATC: 620 CHF.

Inscriptions supplémentaires de la même
société : -50%

Formation accréditée par



Crédits de formation

Pour cette formation accréditée par l'ASG,
les participants inscrits au programme de
formation ASG reçoivent 5.5 crédits.

Inscription et paiement

Règlement par virement bancaire ou par carte
de crédit. Le montant facturé sera débité dès
réception des informations relatives à la carte.
Dans tous les cas, une facture vous sera trans-
mise par email.

Annulation

Les annulations reçues avant le 10 juin 2021
seront remboursées à hauteur de 100%. Les
annulations reçues après le 10 juin ne seront
pas remboursées. Pour être prise en compte,
toute annulation doit être formulée par écrit
(email, courrier ou télécopie) avant la conférence.
Si l'annulation n'est pas reçue par courrier ou

Bulletin d'inscription

Je m'inscris à la conférence "Croissance externe des gestionnaires de fortune" à Genève le jeudi 24 juin 2021.

Je souhaite participer online sur Zoom.

Je suis membre de l'association.....

Pour plus de confort, inscrivez-vous par téléphone au +41 (0)22 849 01 11.

1^{ER} INSCRIT

Prénom et nom.....

Fonction.....

E-mail.....

2^{ÈME} INSCRIT (-50%)

Prénom et nom.....

Fonction.....

E-mail.....

Société.....

Adresse.....

Code postal.....Ville.....

Tél Fax.....

Nom et adresse email de la personne responsable du paiement de la facture

.....

Virement bancaire Mastercard VISA AMEX

N° de carte: ____/____/____/____ Date d'expiration: ____/____

Nom du détenteur de la carte

Date

Signature.....

Les organisateurs se réservent le droit de modifier le programme si, malgré tous leurs efforts, les circonstances les y obligent.