

Comment déterminer le traitement fiscal de chaque OST de réorganisation

Fusion et échange de titres • Scission et spin-off • OPA, OPE et rachat

Travail sur une grille d'analyse unique applicable à chaque opération



Latifa Tabia,

Partner, Alfair Advisory,
Experte en structuration patrimoniale et fiscalité opérationnelle,
Luxembourg

Latifa Tabia accompagne des clients internationaux dans la gestion de leurs enjeux fiscaux complexes, avec une expertise pointue sur FATCA, CRS, DAC6, QI, FASTER et Pillar 2. Ex-Head of Operational Tax & Advisory chez Forvis Mazars, elle a également développé une solide expérience au sein de grandes institutions financières telles que Société Générale et Natixis Wealth Management, où elle a dirigé des équipes de fiscalité opérationnelle et supervisé la conformité d'entités au Luxembourg, en Suisse et à Monaco. Diplômée de l'Université Panthéon-Assas et de l'Université Panthéon-Sorbonne en ingénierie juridique et fiscale du patrimoine, elle est également titulaire de la qualification fiscale luxembourgeoise (cycle A et cycle B)

Public visé :

les collaborateurs des services OST et des back-offices titres des banques dépositaires.
Aucun prérequis en fiscalité n'est demandé.

L'ENJEU DE LA QUALITÉ DU TRAITEMENT DE CES OST

8.40 Que devient l'information que vous traitez, et qui la lit après vous ?

- Où va concrètement la donnée que vous saisissez : relevé du client, relevé fiscal, déclaration du client, administration fiscale de son pays. Qui la relit, et quand ?
- Pourquoi une erreur sur une réorganisation ne se voit-elle pas tout de suite ? Pourquoi n'apparaît-elle qu'au moment où le client vend ses titres, parfois cinq ou dix ans plus tard ?
- Trois erreurs réellement survenues, expliquées simplement : ce qui a été saisi, ce qui aurait dû l'être, ce que cela a coûté et à qui.
- Où s'arrête votre responsabilité et où commence celle du client ou de son conseil ? Que peut-on légitimement ne pas savoir, et que doit-on impérativement savoir ?

LA MÉTHODE : 4 QUESTIONS POUR TOUTE RÉORGANISATION

9.10 Comment raisonner sur une opération que vous n'avez jamais vue ?

- Une grille unique, remise sur une page, appliquée ensuite à chaque opération de la matinée :
 - Question 1 : qu'est-ce que le client reçoit ? Des titres, de l'argent, les deux, ou rien du tout ?
 - Question 2 : qu'est-ce qu'il perd ? Ses anciens titres, une partie seulement, ou rien ?
 - Question 3 : le client s'est-il enrichi, ou son placement s'est-il simplement transformé ? Pourquoi cette question est-elle la plus importante des quatre ?
 - Question 4 : s'il y a transformation, que devient le prix de revient ? S'il y a enrichissement, quelle est la somme imposable et qui prélève ?
- Deux notions à poser une bonne fois pour toutes
 - Le prix de revient : à quoi sert-il exactement, qui s'en servira plus tard, et pourquoi ne doit-il jamais se perdre ni se dupliquer ?
 - Le fait générateur : à quel moment précis l'impôt naît-il, et pourquoi n'est-ce pas toujours le jour où l'opération est saisie ?

LES FUSIONS ET LES ÉCHANGES DE TITRES

9.40 Que se passe-t-il vraiment lors d'une fusion, et pourquoi le client n'est-il pas imposé ?

- Que se passe-t-il concrètement, sans jargon : une société disparaît, une autre la reprend, et le client se retrouve avec des titres qu'il n'a pas achetés. Que s'est-il produit du point de vue de son patrimoine ?

- Pourquoi une fusion n'est-elle en principe pas imposable, alors qu'une vente l'est ? Comprendre l'idée de continuité, qui explique presque tout le reste.
- La parité d'échange : d'où vient-elle, comment la lire dans l'avis d'opération, et que signifie une parité de trois pour deux ?
- Que devient le prix de revient après l'échange ? La règle, énoncée en une phrase, puis appliquée.
- Et la date d'acquisition ? Pourquoi la date d'origine doit-elle être conservée, et que se passe-t-il si elle est écrasée par la date de l'opération ?
- Les rompus : pourquoi le client reçoit-il un petit montant en argent, pourquoi ce petit montant pose-t-il un problème fiscal disproportionné, et comment le traiter ?
- La soulte : qu'est-ce que c'est exactement, en quoi diffère-t-elle d'un rompu, et pourquoi change-t-elle la nature de l'opération à partir d'un certain niveau ?
- Le même événement, deux clients : pourquoi le client résident de France et le client résident d'Allemagne ne reçoivent-ils pas la même information ?

10.30 Pause

LES SCISSIONS ET LES SPIN-OFFS

10.50 Le client reçoit des titres sans rien payer : est-il enrichi ?

- Quelle différence entre une société qui se coupe en deux et une société qui distribue à ses actionnaires les titres d'une filiale ? Pourquoi ces deux opérations, qui se ressemblent à l'écran, ne se traitent-elles pas de la même manière ?
- Appliquons la grille : le client reçoit des titres, ne perd rien, ne paie rien. S'est-il enrichi ? La réponse, et surtout le raisonnement qui y conduit.
- La clé de répartition : à quoi sert-elle, d'où vient-elle, et pourquoi le prix de revient doit-il être coupé en deux plutôt que dupliqué ?
- Que faire lorsque la clé de répartition n'arrive pas, ou arrive plusieurs semaines après l'opération ? Quelle position tenir dans l'intervalle, et faut-il reprendre les écritures ensuite ?
- Le cas américain : lecture guidée d'un formulaire 8937 réel. À quoi ressemble le document, où le trouver sur le site de l'émetteur, quelles sont les trois seules lignes qui vous intéressent, et comment en extraire la clé.
- Pourquoi une opération annoncée comme non imposable aux États-Unis peut-elle malgré tout être imposable pour un client résident d'un pays européen ?

SUITE DU PROGRAMME AU VERSO

LES OPA, LES OPE ET LES RACHATS

11.30 Vente, échange, ou distribution ? Comment trancher

- L'offre publique payée en argent : le client a vendu, même s'il n'a rien demandé. Quelles conséquences, et pourquoi le prix de revient sert-il ici une dernière fois ?
- L'offre publique payée en titres : le client a échangé. Pourquoi retrouve-t-on exactement le raisonnement de la fusion ?
- L'offre mixte, en argent et en titres : les deux à la fois. Comment démêler la part vendue de la part échangée, et dans quel ordre procéder ?
- Le retrait obligatoire : le client n'a rien demandé et n'a même pas répondu, mais il a vendu. Pourquoi, et que faut-il vérifier avant de clôturer la ligne ?
- Le rachat par la société de ses propres actions : pourquoi la même opération est-elle parfois traitée comme une vente et parfois comme un dividende ? En quoi cette différence change-t-elle considérablement ce que paie le client, et quels indices dans l'avis d'opération permettent de la reconnaître ?
- Quand faut-il s'arrêter et poser la question à quelqu'un ? Les trois signaux qui doivent déclencher une escalade plutôt qu'une saisie.

LES PIÈGES QUI REVIENNENT TOUT LE TEMPS

12.10 Quelles sont les erreurs les plus fréquentes, et comment les repérer avant de valider ?

- Confondre une distribution de titres et une scission : à quoi cela se voit-il, et que produit l'erreur ?
 - Écraser la date d'acquisition d'origine : pourquoi personne ne s'en aperçoit sur le moment, et pourquoi le client le découvre à la vente ?
 - Traiter les rompus comme un dividende, ou l'inverse.
 - Dupliquer le prix de revient au lieu de le répartir, lors d'une scission.
 - Recopier le traitement retenu l'an dernier sur une opération qui, à l'écran, ressemble à la précédente sans être la même.
 - Appliquer au client le traitement fiscal du pays de l'émetteur, alors que c'est sa résidence à lui qui commande.
 - Attendre l'information de l'émetteur sans rien signaler : quand l'attente devient-elle une faute ?
- Quand vous ne savez pas : à qui poser la question, et surtout comment formuler la question pour obtenir une réponse utile ?

CE QU'IL FAUT RETENIR

12.30 Que retenir si vous ne deviez retenir que trois choses ?

- La grille des quatre questions, tenant sur une page, à garder à côté de l'écran.
- Une fiche par famille d'opération : fusion, scission et spin-off, offre publique, rachat.
- Les trois réflexes à avoir devant un avis d'opération que vous ne comprenez pas.

12.50 Fin du séminaire

LUXEMBOURG, MARDI 15 DÉCEMBRE 2026, 8.40-12.50, HÔTEL LE ROYAL / ONLINE

INFORMATION & INSCRIPTION

Tel: +41 22 849 01 11
Fax: +41 22 849 01 10
info@academyfinance.ch
Academy & Finance SA
Rue Neuve-du-Molard 3, CP 3039,
CH-1211 Genève 3
www.academyfinance.ch

PRIX

620 euros
Inscriptions supplémentaires de la même
société : -50%

☐ Je m'inscris au séminaire "Les OST de réorganisation" le 15 décembre 2026.

☐ Je participerai dans la salle ☐ Je participerai online sur Zoom

Nom et prénom

Fonction

Société.....

Adresse

Code postal et ville

TelEmail.....

Date Signature