

Été 2022

NEWSLETTER

SOMMAIRE

Été 2022

NEWSLETTER

Introduction

- 04 -

FRÔTÉ & PARTNER SA

Contestation de l'incapacité de travail d'un employé : Quels sont les droits de l'employeur ?

- 06 -

F&P SERVICES SA

Le remboursement de l'impôt anticipé : un casse-tête chinois ?

- 08 -

SCHOEB FRÔTÉ SA

Notre offre de Family Office

- 10 -

F&P CONSEILS SA

Réinvestissement dans l'industrie régionale

- 13 -

INTERVIEW

La rupture avec l'Europe
Assainissement et autres conséquences pour le secteur de la MedTech suisse

- 15 -

Introduction

Mesdames, Messieurs, chers clients,

Après deux années difficiles, beaucoup voyaient en 2022 le début d'un retour à la normale. L'Histoire en aura décidé autrement.

2018 aura été caractérisée par la naissance d'incertitudes industrielles engendrées par les nouvelles ambitions de nos gouvernements en matière d'écologie. 2019 aura vu les tensions géopolitiques entre notamment les Etats-Unis et la Chine impacter l'industrie mondiale. 2020 et 2021 auront été marquées par la pandémie. Et maintenant, c'est une guerre sur le continent européen qui vient amplifier les problèmes géopolitiques déjà existants et ceux naissant d'une inflation inquiétante.

Un tel contexte marque forcément un coup d'arrêt brutal du trend de globalisation qui a prévalu pendant plusieurs décennies. De manière plus générale, ces difficultés requièrent de la part des entreprises de nos régions une adaptation permanente de leur stratégie. Il en va de même des thématiques de gestion patrimoniale qui requièrent également une prise en compte de ces éléments nouveaux.

Corollaires directs d'une telle situation troublée, ces changements induisent également un certain nombre d'opportunités. L'abandon de stratégies tournées vers la globalisation redonne par exemple un certain nombre d'atouts à la place industrielle suisse. En outre, les changements induits par cette situation offrent également des possibilités d'investissement dans des domaines attractifs à long terme (notamment dans l'industrie), investissements qui étaient devenus précédemment difficiles d'accès.

Il nous tient à cœur de faire évoluer l'offre de services de nos différentes sociétés afin d'accompagner au mieux nos clients dans ce contexte instable. La présente newsletter est ainsi l'occasion de mettre en lumière quelques-unes de ces initiatives et d'aborder quelques thèmes d'actualité.

La contribution réservée à notre Etude d'avocats Frôté & Partner SA aborde ainsi la question des droits actuels de l'employeur en cas d'incapacité de travail d'un employé.

Nous aborderons ensuite au nom des sociétés F&P Services SA et Dynafisc SA la question du remboursement de l'impôt anticipé.

Il nous tient à cœur de faire évoluer l'offre de services de nos différentes sociétés afin d'accompagner au mieux nos clients dans ce contexte instable.

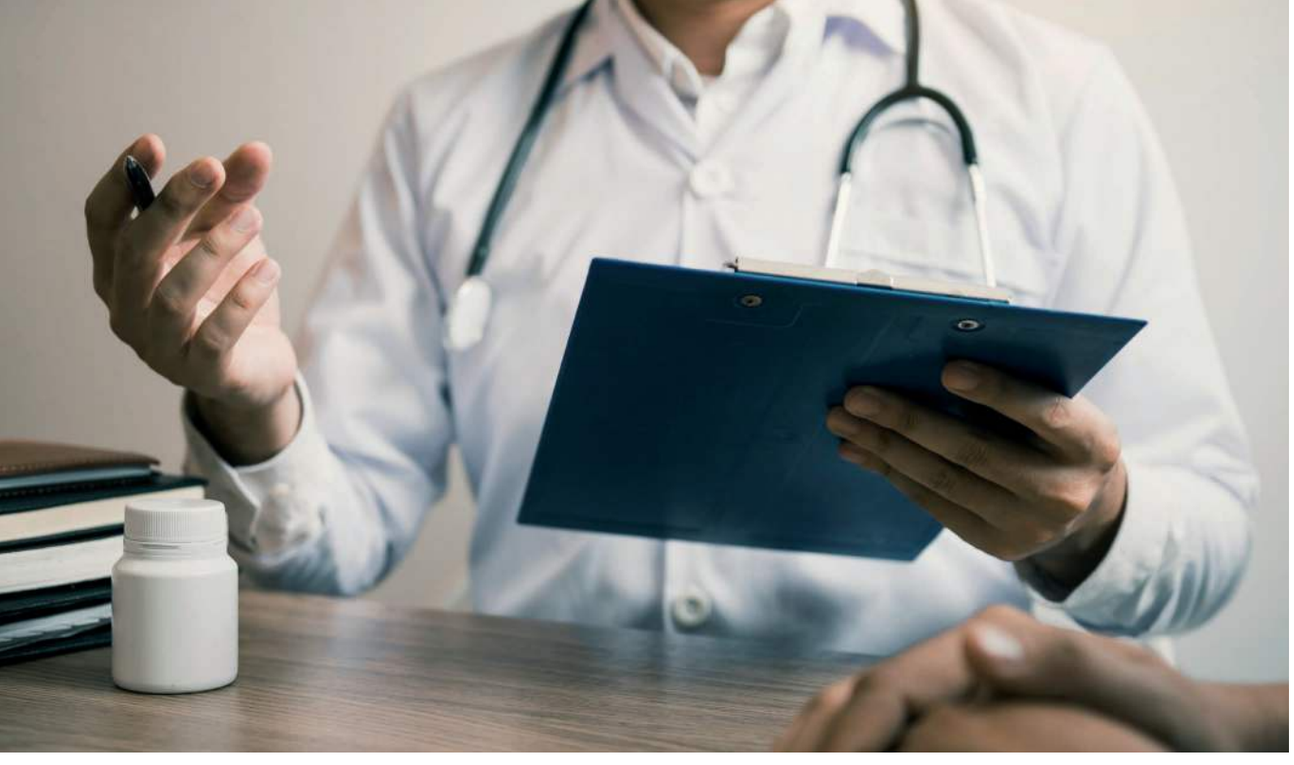


Nous poursuivrons avec des nouvelles de nos activités dans le domaine du « Family office » et présenterons également un nouveau processus visant à faciliter le réinvestissement dans des sociétés industrielles de la région.

Nous terminerons finalement cette newsletter par notre traditionnelle interview qui sera cette fois réservée à notre partenaire du domaine des technologies médicales, la société ISS AG, Integrated Scientific Services, qui abordera les effets de la non-ratification de l'accord-cadre entre l'Union européenne et la Suisse.

Nous vous souhaitons une agréable lecture et restons à votre disposition.
Gilles Frôté

Avocat de formation, Gilles Frôté a rejoint Frôté & Partner SA en 2008 après plusieurs années d'activités au Credit Suisse, à Soleure et à Zurich, où il a conduit bon nombre de transactions dans le domaine des fusions et acquisitions, ainsi que dans celui des financements de sociétés. Il est actuellement associé de F&P Group et déploie une activité de conseil en entreprises au sein de F&P Conseils SA, notamment dans les domaines des fusions et acquisitions, planification de successions, ainsi qu'accompagnement de PME industrielles actives au niveau international. En parallèle, il occupe diverses fonctions au sein de conseils d'administration de PME ainsi qu'à la BCBE et préside la direction du Groupe Rollomatic.



Contestation de l'incapacité de travail d'un employé : Quels sont les droits de l'employeur ?

FRÔTÉ & PARTNER SA

Lorsqu'un employé se trouve en incapacité de travail pour plus de quelques jours, il est d'usage qu'il transmette à son employeur un certificat médical attestant de son incapacité. Cette pratique est l'expression du fardeau de la preuve incombant à l'employé pour prouver la véracité de son incapacité de travail afin de respecter son obligation de fidélité envers son employeur.

Dans la pratique, il est admis qu'une incapacité de travail est prouvée par un certificat médical, document que l'employeur ne pourrait remettre en question ; pourtant, cela n'est pas le cas selon la loi. En effet, l'employeur peut contester tant l'existence même d'une incapacité, que son taux ou encore son caractère général et il peut notamment tenter de démontrer que l'employé est capable de travailler.

Dans tous les cas, il est primordial pour l'employeur de communiquer à son employé qu'il conteste son incapacité dès qu'il a des motifs d'en douter. Par ailleurs, l'employeur peut, à ses frais, faire contrôler l'incapacité par un médecin-conseil. Si l'employé refuse de se soumettre à ce contrôle, le certificat produit sera en principe considéré comme dépourvu de valeur probante.

Un cas particulier est celui du certificat médical délivré à titre rétroactif. Il convient en effet de se montrer particulièrement prudent quant à l'appréciation du caractère probant d'un certificat médical délivré à titre rétroactif. Bien qu'il ne soit pas médicalement exclu qu'un médecin puisse attester de l'incapacité d'un employé quelques jours après qu'elle soit survenue, un certificat médical établi à titre rétroactif pour une période supérieure à ce qui est normalement nécessaire pour pouvoir consulter un médecin serait (sauf circonstances particulières) dénué de valeur probante. Cela découle notamment du fait qu'un médecin ne saurait se baser sur les déclarations d'un patient pour déterminer autre chose qu'un début probable de l'incapacité, notamment psychique.

Ceci est d'autant plus pertinent dans la mesure où les certificats médicaux rétroactifs apparaissent régulièrement pour affecter la validité d'un congé donné par l'employeur ou afin de prolonger l'échéance du contrat sur la base de l'art. 336c al. 2 CO. En effet, le congé donné pendant une période d'incapacité de travail est nul. Par ailleurs, si le congé a été donné et que l'incapacité de travail intervient pendant le délai de congé, alors ce délai est suspendu et ne continue à courir qu'après la fin de la période d'incapacité, ce qui a pour effet de rallonger la durée du contrat de travail.

Dans ce contexte précis, la littérature juridique est d'avis que la nullité d'un congé ne devrait pas être admise sur la base d'un certificat médical rétroactif déposé lorsqu'un employé vient de recevoir son congé ou à la fin de la relation contractuelle pour prolonger cette échéance.

Dans ce cas, l'employeur doit contester immédiatement la validité du certificat et demander à l'employé de se soumettre à un contrôle par un médecin-conseil ou alors de fournir toutes autres preuves de son incapacité.

Il est primordial pour l'employeur de communiquer à son employé qu'il conteste son incapacité dès qu'il a des motifs d'en douter.

Par ailleurs, l'employeur peut, à ses frais, faire contrôler l'incapacité par un médecin-conseil.

Afin de maitriser au mieux toute la problématique de la preuve de l'incapacité de travail, il est conseillé de prévoir, dans le contrat de travail ou le règlement d'entreprise, des clauses précises et assez strictes : en particulier, l'exigence de fournir un certificat médical dès le premier jour d'absence, la mention expresse que l'entreprise se réserve le droit de faire vérifier l'existence et le degré d'empêchement de travailler d'un collaborateur auprès d'un médecin-conseil.

Le remboursement de l'impôt anticipé : un casse-tête chinois ?

F&P SERVICES SA

La formulation légale (article 23 de la Loi sur l'impôt anticipé) était relativement simple : « Celui qui, contrairement aux prescriptions légales, ne déclare pas aux autorités fiscales compétentes un revenu grevé de l'impôt anticipé ou la fortune d'où provient ce revenu perd le droit au remboursement de l'impôt anticipé déduit de ce revenu ».

L'objectif de cette disposition est d'inciter vivement les contribuables à déclarer l'ensemble de leurs revenus soumis à l'impôt anticipé, en particulier les dividendes.

Une législation débouchant sur un instrument pénal

Les cas pratiques de perte du remboursement de l'impôt anticipé ne manquent pas, pour des erreurs de périodicité, dans le cas de procédure de dénonciation spontanée, pour de simples omissions, avec souvent une Administration fédérale et une jurisprudence très strictes. Si bien que les Chambres fédérales se sont penchées (en septembre 2018) sur le sujet pour modifier la Loi sur l'impôt anticipé. Dans la foulée, une circulaire (en décembre 2019) a été émise par l'Administration fédérale des contributions.

Les chambres fédérales à la rescousse

Après bien des discussions, le changement législatif s'est principalement orienté sur l'ajout d'un alinéa 2 à l'article 23 précité qui stipule : « Il n'y a pas de déchéance du droit si l'omission du revenu ou de la fortune dans la déclaration d'impôt est due à une négligence et si, dans une procédure de taxation, de révision ou de rappel d'impôt dont la décision n'est pas encore entrée en force, ce revenu ou cette fortune sont déclarés ultérieurement ou ont été portés au compte du revenu ou de la fortune suite à une constatation faite par l'autorité fiscale ».

Ainsi, la modification est substantielle puisqu'elle permet le remboursement de l'impôt anticipé en cas de déclaration ultérieure ou de reprise par l'autorité fiscale des revenus grevés de l'impôt anticipé, dans une procédure de taxation, de révision ou de rappel d'impôt non encore entrée en force.

Dès lors, alors que le remboursement de l'impôt anticipé était quasiment impossible lorsqu'une omission avait été commise, le législateur a corrigé en profondeur le droit au remboursement en le rendant a priori possible dans de nombreuses circonstances, par exemple lors de contrôles fiscaux ou lors de dénonciations spontanées pour autant qu'il s'agisse, et la notion est essentielle, d'un cas de négligence.

Alors la négligence, qu'est-ce ?

C'est bien cette notion de négligence qui sera primordiale dorénavant pour obtenir le remboursement de l'impôt anticipé si un revenu (et sa fortune liée) n'a pas été déclaré dans la déclaration d'impôt.

L'Administration fédérale des contributions a défini dans sa circulaire précitée ce qu'est une

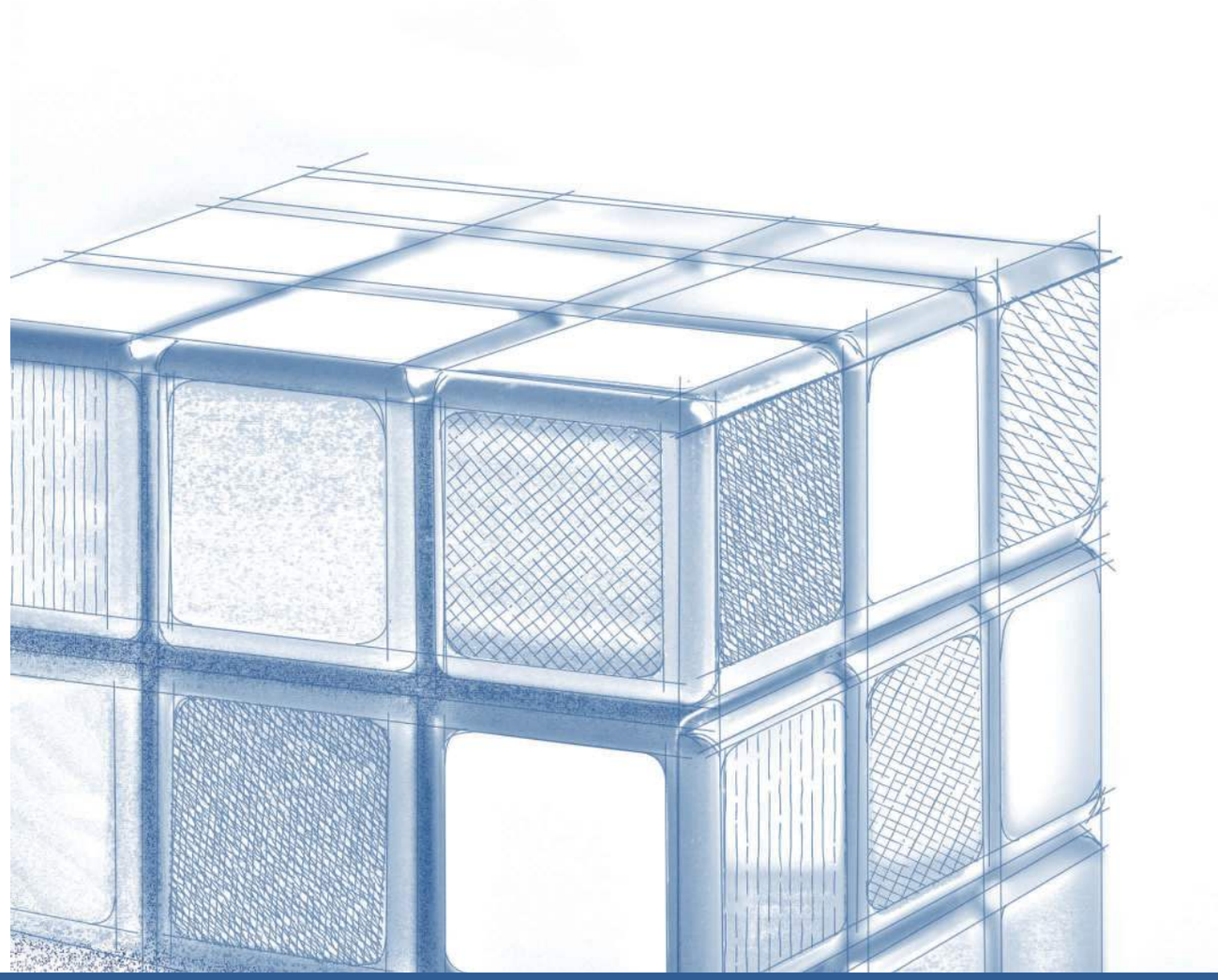
F&P SERVICES SA

C'est bien cette notion de négligence qui sera primordiale dorénavant pour obtenir le remboursement de l'impôt anticipé.

négligence en reprenant la formulation du Tribunal fédéral, ainsi : « Agit par négligence celui qui, par une imprévoyance coupable, ne se rend pas compte ou ne tient pas compte des conséquences de son acte. L'imprévoyance est coupable quand le contribuable n'a pas usé des précautions commandées par les circonstances et par sa situation personnelle, ce par quoi l'on entend sa formation, ses capacités intellectuelles et son expérience professionnelle ».

Quelles conclusions

Les cas pratiques commencent à arriver, la porte est ouverte à beaucoup plus de souplesse mais la notion de négligence est délicate à interpréter et il restera à l'avenir à savoir si c'est au contribuable de prouver qu'il s'agit d'une négligence (pour obtenir le remboursement de l'impôt anticipé) ou si c'est à l'Administration de démontrer que l'omission est intentionnelle (pour ne pas rembourser l'impôt anticipé).



Notre offre de Family Office

SCHOEB FRÔTÉ SA



Lors de l'édition « Automne 2019 » de la newsletter F&P Group, nous avions rédigé un article concernant notre offre Family Office. Cet article présentait d'une part un historique du concept de Familly Office depuis son émergence au 19ème siècle et d'autre part les avantages de recourir à ce type de services.

Quelques années plus tard, nous sommes fiers de vous faire part du développement de cette prestation au sein de Schoeb Frôté SA et de l'obtention en mars 2022 du WealthBriefing Swiss EAM Awards 2022 dans la catégorie Family Office. Ce prix récompense les efforts qui ont été déployés pour développer des prestations de qualité, répondant à un environnement toujours plus complexe et dans lequel la technicité s'est accrue.

Notre activité de Family Office consiste à conseiller et accompagner nos clients dans la conduite de leur patrimoine. Il peut s'agir de la création d'une structure dédiée ou simplement de la mise sur pied d'une organisation de suivi et de gestion de tout ou partie de leur patrimoine.

Grâce aux compétences des sociétés du groupe F&P, spécialisées dans des domaines variés et multiples, notre offre de Family Office vous permet de disposer d'une couverture quasi totale en interne des problématiques auxquelles font face nos clients et de n'avoir qu'un seul et unique interlocuteur qui officie comme coordinateur et « maître de cérémonie » avec les divers experts du groupe.

Notre concept Family Office s'articule autour de trois axes distincts :

1 Les investissements et les placements

Cet axe se réfère à la recherche de solutions d'investissement. Nous sommes à même de vous conseiller sur de multiples segments, comme la dette privée, l'immobilier, les sociétés non cotées





ou encore dans la mise en place d'un mandat de gestion de fortune sur mesure.

2 La gestion patrimoniale

Dans cette catégorie de prestations, nos activités se concentrent sur l'analyse du patrimoine global et sur l'élaboration de stratégies de gestion ainsi que sur l'interaction avec les multiples prestataires financiers (fiscalistes, fiduciaires, avocats, notaires, banques, assurances, régies immobilières). Nous abordons également les aspects liés à la prévoyance personnelle.
Selon les situations, nous sommes également à même de mettre sur pied des comités de famille afin d'accompagner les générations dans la conduite du patrimoine.

3 L'assistance personnelle et administrative

Cet axe couvre l'entier des besoins des familles et des individus sur des aspects administratifs et d'organisation de la sphère privée. En voici quelques exemples :

- La gestion du courrier et les services de secrétariat
- La rédaction de courriers et la conservation de documents
- La gestion des paiements et des factures
- La tenue d'une comptabilité personnelle

Notre offre Family office s'applique également à des individus, des entrepreneurs ou encore des investisseurs qui désirent s'entourer de professionnels et, indépendamment de l'aspect « famille », qui font face à des défis qu'ils ne souhaitent et ne devraient pas aborder seuls.

WealthBriefing AWARDS 2022 SWISS EAM
FAMILY OFFICE PROPOSITION
WINNER
Schoeb Frôté SA

Prix WealthBriefing

Ce prix récompense les meilleures sociétés actives dans les différentes branches du monde de la finance. Un panel de juges indépendants évalue les sociétés selon leurs résultats durant l'année ainsi que leur capacité à proposer des services innovants.

Schoeb Frôté SA a été nominée sur la base des appréciations suivantes :
Les juges ont été impressionnés par le fait que Schoeb Frôté SA ait développé des outils de pointe avec l'aide de Fintech suisses afin de consolider et d'analyser les avoirs bancaires et non bancaires de ses clients. Schoeb Frôté SA a développé depuis plusieurs années un important panel de compétences internes et un réseau de partenaires experts permettant à la société de trouver des réponses et des solutions aux besoins de ses clients.

Réinvestissement dans l'industrie régionale

La Suisse et a fortiori nos régions, se démarquent par un savoir-faire de pointe ainsi qu'une capacité d'innovation exemplaire. Néanmoins, pendant longtemps, le financement privé de l'innovation a constitué un point faible non seulement de notre pays mais également de nos régions. En effet, l'investissement privé dans de nouvelles activités ou en soutien de la croissance d'entreprises industrielles compte un retard extrêmement substantiel par rapport aux pratiques notamment rencontrées aux Etats-Unis ou dans certaines places industrielles asiatiques.

En parallèle, l'absence de solutions de succession locales a conduit (ces dernières années) de nombreuses entreprises à intégrer le giron de groupes ou de financiers étrangers. Outre la perte de cet actionnariat pour nos régions, il peut également être constaté que les fruits de ces transactions n'ont que très rarement été réinvestis dans cette même industrie régionale, malgré le besoin évoqué ci-avant.

Même si cette tendance a commencé à s'inverser ces dernières années, ces deux états de fait continuent à présenter une contradiction regrettable. Cette situation offre ainsi un potentiel d'amélioration très substantiel, générateur d'opportunités.

Attachés au dynamisme économique de nos régions, nous avons souhaité apporter notre modeste contribution à améliorer cette situation.

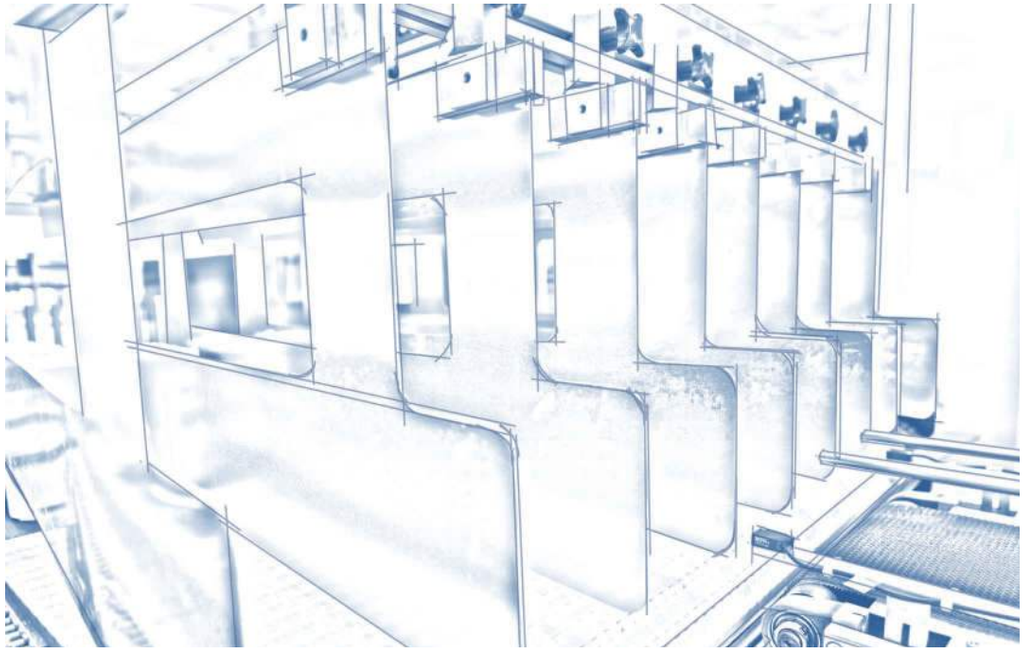
Ainsi, forts de plusieurs décennies d'expérience dans le domaine des successions d'entreprise (inclus ventes et acquisitions de sociétés), et tenant compte également de notre connaissance approfondie du monde industriel, nous avons développé un procédé qui vise à faciliter le réinvestissement dans l'entreprenariat régional.

Il serait trop long de décrire ici de manière détaillée ce processus. En substance, cette manière de procéder, organisée en six étapes, permet d'aborder un potentiel projet d'investissement étape par étape, sans engendrer des frais trop importants et sans prendre de risques prématurés. Les grandes lignes de ce processus peuvent être résumées de la manière suivante :

- Une **analyse préliminaire** globale vise à identifier si un tel projet d'investissement est réaliste et peut correspondre aux objectifs des parties impliquées,

- Le cas échéant, ce projet est ensuite **examiné de manière détaillée, préparé, validé puis réalisé au travers de quatre étapes** bien structurées qui englobent l'ensemble des problématiques stratégiques, de gouvernance ainsi que les questions juridiques et fiscales requises par le cas d'espèce,

- Finalement, ce processus propose une **démarche d'accompagnement** permettant d'assurer une gestion pérenne à long terme de l'investissement réalisé, soit sous forme de simple accompagnement, soit sous forme de délégation de la gestion.



Adaptable selon les besoins du cas d'espèce et la taille de la transaction envisagée, ce processus peut être appliqué autant par un investisseur qui recherche à soutenir une démarche industrielle que par une société étant à la recherche d'investisseurs.

En outre, ce processus couvrant également l'expertise métiers, respectivement technique, requise dans le cadre de projets d'investissements, nous nous sommes entourés, selon le domaine d'activités, d'experts de renom à même d'intégrer nos équipes en vue de la réalisation d'examens techniques dans des domaines de pointe tels que notamment celui des technologies médicales (cf. interview ci-après).

Au travers du déploiement de cette nouvelle méthodologie de travail, nous espérons contribuer au dynamisme industriel de nos régions, en collaboration étroite avec l'ensemble des acteurs régionaux.

Nous nous tenons à votre disposition pour tout complément d'informations à cet égard.

Au travers du déploiement de cette nouvelle méthodologie de travail, nous espérons contribuer au dynamisme industriel de nos régions.

La rupture avec l'Europe

Assainissement et autres conséquences pour le secteur de la MedTech suisse

INTERVIEW

A l'occasion de cette nouvelle interview, F&P Group est allé à la rencontre de Bernhard Bichsel, Co-CEO de la société ISS SA dont le siège se trouve à Bienne. ISS et F&P Group collaborent dans le cadre de mandats de conseil dans le domaine de la MedTech, afin de conduire notamment des Due Diligence techniques dans ce domaine. Cette interview est l'occasion de revenir sur les effets de la non-ratification de l'accord-cadre entre l'Union européenne (UE) et la Suisse.

Le 26 mai 2021 le Conseil fédéral décidait de mettre un terme aux négociations entamées avec l'UE depuis plusieurs années concernant l'accord-cadre institutionnel. Depuis la non-signature de cet accord-cadre, la Suisse est considérée comme état « tiers » dans le domaine des techniques médicales appelé également MedTech. Bernhard Bichsel nous présente les modifications du marché avec lesquelles il faudra dorénavant compter dans la branche, en prenant également en considération la révision européenne de la réglementation du domaine des techniques médicales.

F&P - **Pourquoi réglemente-t-on les dispositifs médicaux ?**

Bernhard Bichsel - De manière simplifiée, un dispositif médical est un produit qui est utilisé à des fins médicales mais qui n'est pas un médicament. Il s'agit donc de produits qui sont utilisés sur des patients ou implantés dans des patients, à l'exemple d'implants (hanches artificielles, stimulateurs cardiaques, etc.), appareils de radiographie, pansements ou également des softwares ou des scalpels. Cela concerne également les dispositifs de diagnostics in vitro (ex : tests VIH ou COVID). La réglementation en vigueur dans ce domaine a pour objectif d'assurer la protection des patients et des tiers ainsi que de garantir l'efficacité de ces produits.

F&P - **Vous étiez précédemment actif chez Swissmedic en tant que responsable de la surveillance des dispositifs médicaux en Suisse. Pouvez-vous nous préciser quels sont les problèmes auxquels la branche fait face à la suite de la décision du Conseil fédéral de suspendre les négociations avec l'Union européenne ?**

Bernhard Bichsel - Les dispositifs médicaux sont dans beaucoup de marchés très fortement réglementés. La Suisse a adopté la réglementation européenne et a jusqu'à présent travaillé de manière très étroite avec les états membres de l'UE. La rupture des négociations avec l'Europe a pour conséquence l'arrêt de cette étroite collaboration et l'apparition de nouvelles barrières à l'importation et à l'exportation.

F&P - **Comment cela se fait-il que la Suisse ait repris le droit européen ?**

Bernhard Bichsel - Une réglementation doit assurer un approvisionnement de la population avec des produits sûrs et efficaces et ceci dans



un environnement favorable à l'économie et à l'innovation. En raison des avancées technologiques et d'un besoin croissant de protection, l'Europe a décidé dans les années nonante de réguler les dispositifs médicaux au travers de trois directives européennes. Afin que la Suisse ne soit par reléguée au second plan et que les entreprises puissent profiter de règles harmonisées notamment pour l'accès au marché principal, elle s'est ralliée au système européen au travers des accords bilatéraux, plus précisément au travers du MRA (Mutual Recognition Agreement). Ainsi, il n'existe dans le domaine des dispositifs médicaux pas d'autorisation suisse, comme c'est le cas pour les médicaments, mais uniquement une évaluation de conformité européenne. Ceci est réglementé dans le droit suisse au travers de la Loi fédérale sur les produits thérapeutiques (LPTh, 812.21) et au travers de l'ordonnance sur les dispositifs médicaux (ODim, 812.213).

F&P - Quels sont les avantages de ce système ?
Bernhard Bichsel - En tant que membre du réseau européen, il est possible de profiter d'économies d'échelle. L'adoption des règles européennes permet par exemple d'éviter le coûteux principe de la double évaluation. De plus, la Suisse peut profiter d'un plus grand choix de produits, de normes unifiées et d'une coordination au niveau de la surveillance du marché.

F&P - Pourquoi est-ce que l'Union européenne a remplacé les trois directives européennes par deux règlements ?
Bernhard Bichsel - Le système de directives de l'UE comportait des faiblesses. La faiblesse principale était le manque d'harmonisation des dispositions permettant, dans l'ensemble de l'espace européen, de réguler l'organisation et l'exécution de la surveillance du marché et l'accréditation des Notified Bodies (NB). Ces NB sont des institutions qui certifient les dispositifs médicaux. Différents scandales ont éclaté et ont causé une perte de confiance dans le système de régulation. Dans un domaine aussi sensible que la médecine, cela a été fatal. Des pressions politiques sont apparues pour une amélioration du système.

F&P - Qu'a fait l'Union européenne ?
Bernhard Bichsel - Les différents modes d'exécution des directives en question ont conduit au remplacement de ces trois directives européennes par deux règlements européens, notamment le règlement 2017/745 relatif aux dispositifs médicaux (Regulation on medical devices, MDR) et le règlement 2017/746 relatif aux dispositifs médicaux de diagnostic in vitro (Regulation on in-vitro diagnostic medical devices, IVDR). A l'inverse des directives, les règlements s'appliquent directement aux membres de l'UE. Cela entraîne donc des conséquences importantes pour les pays non-membres de l'UE comme la Suisse qui, pour la mise en œuvre de ces règlements, doivent négocier de nouveaux accords-cadres. Ceci n'était pas forcément nécessaire avec les directives européennes.

Les exigences en termes de sécurité des produits ainsi que pour les acteurs économiques de ce marché se sont encore accrues.

F&P - L'UE a donc mis en place les règlements MDR et IVDR avant tout pour assurer une meilleure sécurité des patients ?
Bernhard Bichsel - Oui exactement, cela était l'intention principale.

F&P - Quel impact cela a-t-il pour les fabricants ?
Bernhard Bichsel - Les exigences en termes de sécurité des produits ainsi que pour les acteurs économiques de ce marché se sont encore accrues. Désormais, tous les acteurs désirant poursuivre leurs activités en Europe dans cette branche doivent répondre à ces nouvelles exigences. Cela correspond donc à la quasi-totalité des fabricants suisses de l'industrie du Medtech, cette industrie étant très fortement tournée vers les marchés étrangers.

F&P - Mais il semble que cela n'a aucun rapport avec la rupture des négociations, n'est-ce pas ?
Bernhard Bichsel - En effet, ces nouvelles exigences viennent s'ajouter à la problématique européenne. Il y a en effet deux niveaux, d'un côté l'entrée en vigueur des nouveaux règlements qui amène des responsabilités et des devoirs supplémentaires et de l'autre côté la rupture des négociations entre la Suisse et l'UE qui rend le principe de reconnaissance mutuelle caduque, ce qui amène davantage d'obstacles à l'importation et à l'exportation.

F&P - C'est donc une énorme charge pour la branche de la MedTech. Est-ce qu'une rupture d'approvisionnement des dispositifs médicaux pourrait être envisagée dans le cas où des fabricants se retireraient du marché ?
Bernhard Bichsel - Oui, selon les secteurs et les entreprises, la charge additionnelle est énorme. A mon avis, dans certains sous-secteurs, les soins sont menacés. Il est préoccupant de constater que

Si la Suisse, pendant cette phase de transition, n'actualise pas ses accords bilatéraux, ses derniers vont s'éroder peu à peu.

certains fabricants réduisent leur portefeuille de produits. Les groupes de produits à faibles volumes sont ceux qui m'inquiètent le plus. Il s'agit le plus souvent de produits utilisés pour traiter des maladies rares ou pour des enfants. De plus, il faut se préparer à ce que les fabricants répercutent les coûts additionnels auxquels ils font face.

F&P - **Cela signifie-t-il qu'il faut compter à l'avenir avec des coûts de la santé plus élevés ?**
Bernhard Bichsel - Oui, avec notamment une grande probabilité dans le domaine des dispositifs médicaux. Là où les coûts supplémentaires ne peuvent pas être transférés, les marges des entreprises vont diminuer. Ceci induit une pression croissante sur les entreprises qui résultera probablement en un accroissement des activités de fusions et d'acquisitions (M&A) dans la branche. Cet effet a déjà pu être constaté à plusieurs reprises dans notre région. Des entreprises de la MedTech comme Mathys Medical, Leitner, Safrima, Greatbatch et d'autres ont été rachetées.

F&P - **Votre entreprise conseille entre autres des sociétés qui sont actives dans ce secteur en leur proposant des « Due Diligence scientifiques ». Que doit-on comprendre par ce terme ?**
Bernhard Bichsel - En des termes classiques, une Due Diligence est une analyse détaillée des risques économiques, juridiques, fiscaux et financiers. Ce type d'analyse est par exemple effectué lors de rachats de sociétés. Dans des secteurs très réglementés comme celui de la MedTech, il faut également intégrer à cette analyse les aspects réglementaires, cliniques et qualitatifs. Du cadre réglementaire dépend le potentiel de commercialisation des produits et des services. Cela ne remplace donc pas une Due Diligence classique mais y amène un complément dans des secteurs dans lesquels les exigences d'entrée sur le marché sont très élevées.

F&P - **Et vous proposez ce type d'analyse ?**
Bernhard Bichsel - C'est exact. Nos spécialistes de la branche interviennent auprès des avocats et des auditeurs dans le cadre de mandats qui nécessitent par exemple l'analyse de dossiers techniques, de certificats et de données cliniques. Nous délivrons des rapports d'analyse de risques dans le domaine en question, notamment concernant les possibilités de commercialisation. Des connaissances très pointues, dont les experts du domaine juridique et du domaine fiscal ne disposent normalement pas, sont nécessaires à la réalisation de ces mandats. Les parties prenantes au processus de Due Diligence peuvent, sur la base de notre analyse, décider en connaissance de cause si elles sont prêtes à prendre un certain risque et comment elles vont répercuter ce risque sur le prix de transaction. Nous complétons ainsi l'analyse de base avec une dimension complémentaire importante.

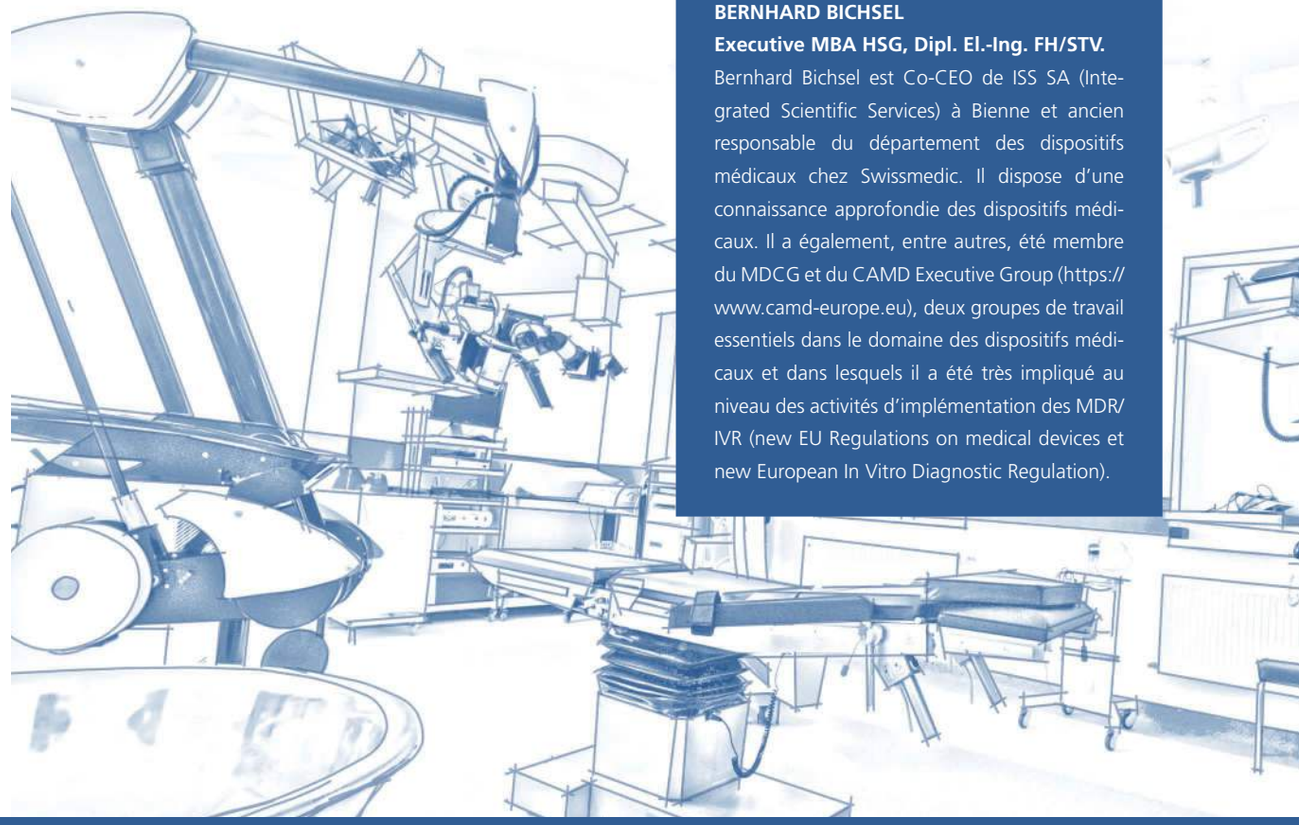
Nos clients se sont jusqu'à présent montrés très satisfaits par cette prestation.

F&P - **Mais est-ce que cela est vraiment nécessaire ?**
Bernhard Bichsel - Cela dépend toujours du niveau de risque que l'on est prêt à prendre dans ce genre de transactions. Ceux qui désirent acquérir une entreprise MedTech pour plusieurs millions, plusieurs centaines de millions ou plus encore voudront normalement s'assurer que l'entreprise est solide et que ses produits sont commercialisables et qu'ils le resteront. Etudier ces aspects dans un marché fortement régulé est à mon avis opportun, ceci en particulier dans la période actuelle de transition entre une ancienne et une nouvelle réglementation. Il peut également être relevé que les coûts d'une telle analyse sont plus faibles que les coûts de potentielles mesures d'assainissement.

F&P - **Pour conclure, une dernière question d'avenir. La rupture des négociations ne touche pas seulement les dispositifs médicaux. Quelles seront les autres branches qui seront prochainement impactées ?**
Bernhard Bichsel - L'UE va petit à petit remplacer toutes les directives par des règlements européens. Si la Suisse, pendant cette phase de transition, n'actualise pas ses accords bilatéraux, ses derniers vont s'éroder peu à peu. Ce que la MedTech a accompli en toute urgence en 2021, est encore à faire par d'autres branches. Les directives concernant les machines vont probablement impacter beaucoup d'entreprises en Suisse. Nous devons nous poser la question sous quelle forme la Suisse aimerait ou sous quelle forme elle peut continuer sa collaboration avec l'UE.



BERNHARD BICHSEL
Executive MBA HSG, Dipl. El.-Ing. FH/STV.
Bernhard Bichsel est Co-CEO de ISS SA (Integrated Scientific Services) à Bienne et ancien responsable du département des dispositifs médicaux chez Swissmedic. Il dispose d'une connaissance approfondie des dispositifs médicaux. Il a également, entre autres, été membre du MDCG et du CAMD Executive Group (https://www.camd-europe.eu), deux groupes de travail essentiels dans le domaine des dispositifs médicaux et dans lesquels il a été très impliqué au niveau des activités d'implémentation des MDR/IVR (new EU Regulations on medical devices et new European In Vitro Diagnostic Regulation).



Les associés de notre groupe vous souhaitent une agréable lecture !



François Frôté
Avocat,
Président F&P Group
Depuis 1979



Urs Wüthrich
Avocat,
Administrateur
Frôté & Partner SA
Depuis 1987



Marc Labbé
Avocat,
Administrateur
Frôté & Partner SA
Depuis 1990



Max-Olivier Nicolet
Avocat et notaire,
Associé F&P Group
Depuis 1998



Raphaël Queloz
Spécialiste en finance et comptabilité,
Administrateur et Directeur
F&P Services SA
Depuis 2002



Markus Jordi
Avocat,
Président
Frôté & Partner SA
Depuis 2007



Gilles Frôté
Avocat,
Administrateur et Directeur F&P Group
Depuis 2008



Vincent Codoni
Notaire,
Associé F&P Group
Depuis 2009



Antoine Helbling
Expert fiscal,
Administrateur
F&P Services SA
Depuis 2010



Daniel Gehrig
Avocat et notaire,
Associé F&P Group
Depuis 2011



Clément Schoeb
Expert en gestion de patrimoine,
Administrateur et Directeur
Schoeb Frôté SA
Depuis 2013



Michael Imhof
Avocat,
Directeur
Frôté & Partner SA
Depuis 2014



Blaise Girardin
Economiste,
Administrateur délégué
F&P Conseils SA
Depuis 2017



Denis Grisel
Economiste,
Associé
F&P Conseils SA
Depuis 2017



Alain Zell
Expert en gestion de patrimoine,
Administrateur
Schoeb Frôté SA
Depuis 2017



Léonie Schoeb-Frôté
Economiste,
Administratrice déléguée
F&P Services SA
Depuis 2017



Andreas Bättig
Avocat,
Administrateur et Directeur
Frôté & Partner SA
Depuis 2018



George Berthoud
Avocat,
Président et Directeur Dynafisc SA
Depuis 2019



Adrian Kalt
Spécialiste en finance et comptabilité,
Directeur
F&P Services SA
Depuis 2019



Nathan Kaiser
Avocat,
Administrateur
F&P Conseils SA
Depuis 2020

Biel-Bienne
Place Centrale 51
Case postale 480
CH-2501 Biel-Bienne
T +41 32 322 25 21
F +41 32 323 18 79

Neuchâtel
Faubourg du Lac 11
Case postale 2333
CH-2001 Neuchâtel
T +41 32 722 17 00
F +41 32 722 17 07

Soleure
Westbahnhofstrasse 1
Postfach 333
CH-4502 Solothurn
T +41 32 628 26 26
F +41 32 628 26 20

Genève
Rue de la Pélisserie 16
CH-1204 Genève
T +41 22 544 63 00
F +41 22 544 63 09

Lausanne
Avenue Sainte-Luce 4
1003 Lausanne
T +41 21 310 70 00

www.fp-group.ch