

Comment réussir la succession de sa PME

Événement du 11 octobre 2018
Réseau Gottéron



Voie du Chariot 7 – 1003 Lausanne
021 823 06 06 – info@businessbroker.ch
www.businessbroker.ch

Programme



1. Portrait Business Broker

2. Qui est concerné par le sujet de la transmission d'entreprise ?



3. Quelle est l'importance d'une bonne préparation?

4. Quelles sont les étapes principales du processus de transmission?



5. Pourquoi le prix de vente est-il si crucial?

6. Questions

Portrait Business Broker

- Création en 2007, depuis 2014 dans le groupe Raiffeisen
- Plus de 500 transactions déjà réalisées avec des entreprises de branches diverses
- Base de données avec plus de 25'000 candidats à l'achat
- Plateforme Internet reconnue avec plus de 30'000 visites par mois
- Plus de 80'000 abonnés à notre newsletter mensuelle



**Spécialistes dans le domaine des transactions
d'entreprises au sein des PME**

Marché des transmissions de PME

- 75% des PME en Suisse sont des entreprises familiales
- Plus de la moitié des entrepreneurs sont aujourd'hui âgés entre 50 et 65 ans
- Environ 70'000 – 80'000 entreprises sont à transmettre dans les 5 prochaines années
- Plus de 400'000 emplois sont concernés
- En raison des évolutions démographiques, la nouvelle génération poursuit de plus en plus une carrière en dehors de l'entreprise familiale.

Profils des cédants

Entrepreneurs âgés de + 55 ans

Patrons de PME
depuis de
nombreuses années

Entreprises familiales
de longue date

Fort lien émotionnel

Entrepreneurs âgés de 30 à 55 ans

Indépendants qui ont
lancé un business

Entrepreneurs dans
l'âme avec d'autres
projets en tête

Entreprise en situation de crise

Entreprises en
difficultés

Incapacité de travail
Décès de
l'entrepreneur

Pression au niveau
du timing



Motivations différentes = Enjeux différents = Attentes différentes

Profils des acquéreurs

	Personnes privées	Entreprises existantes
Motivation	Devenir indépendant Sortir d'une structure hiérarchique Développement/ épanouissement personnel	Croissance externe Adaptation stratégique Extension produits/services Augmentation de la chaîne de valeurs Optimisation des structures de coûts
Logique stratégique	Formation, expérience, savoir-faire, réseau de contacts, talent, etc.	Système existant Disponibilités en termes de ressources, compétences, finances Potentiel de cross-selling
Critères de recherche	Larges	Ciblés

Pourquoi se préparer?

- **Aspects économiques / opérationnels**
 - Rester en adéquation avec le marché (stratégie, motivation)
 - Optimiser le fonctionnement de l'entreprise
 - Déléguer les responsabilités
 - Documenter les processus
 - Trouver son repreneur



Pourquoi se préparer?

- **Aspects techniques**
 - Structure de l'entreprise / Forme juridique
 - Considération de l'impact fiscal
 - Optimisation de la comptabilité
 - Détermination du prix de vente
 - Poignée de main VS contrat de vente



Pourquoi se préparer?

- **Aspects émotionnels**
 - Passage du témoin
 - Pérennité de l'oeuvre d'une vie
 - Changement de statut
 - Impact sur le dynamisme familial



Etapes clés



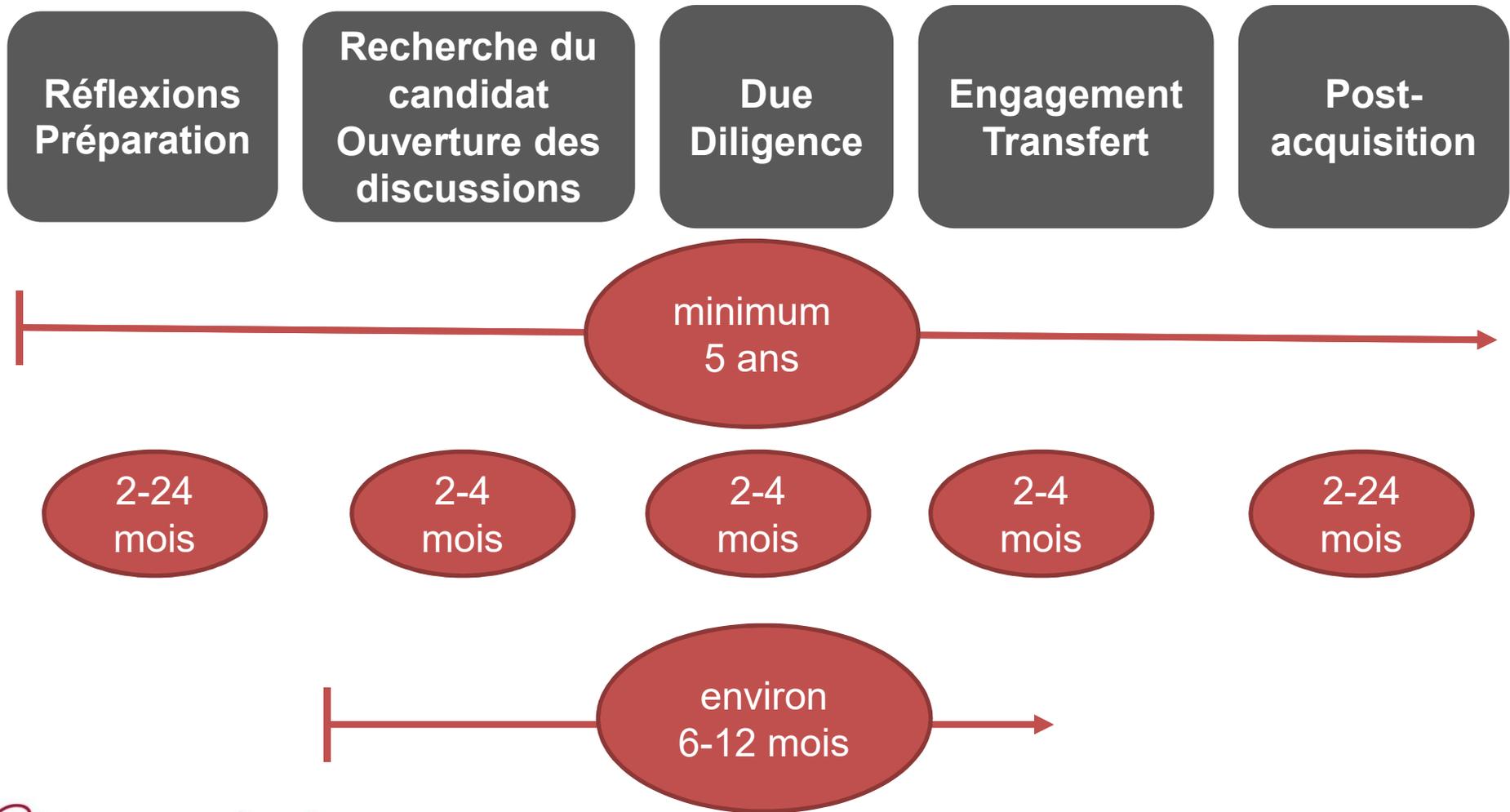
- **Clause de confidentialité**
- **Lettre d'intention**

- **Data Room**

- **Contrat de vente**

- **Contrat de travail**
- **Mandat de consulting**

Etapes clés



Importance du prix de vente

- **Attentes du propriétaire cédant**
 - Emotions, besoin en capital pour d'autres projets, prévoyance-retraite
- **Evaluation de l'acquéreur**
 - Analyse des risques et opportunités
- **Possibilité de financement**
 - Fonds propres
 - Bailleurs de fonds
 - Tenue des charges

Méthodes d'évaluation

Valeur de rendement

Multiples de transactions

Retraitement des données comptables

Valeur de substance

EBITDA
Profit du propriétaire

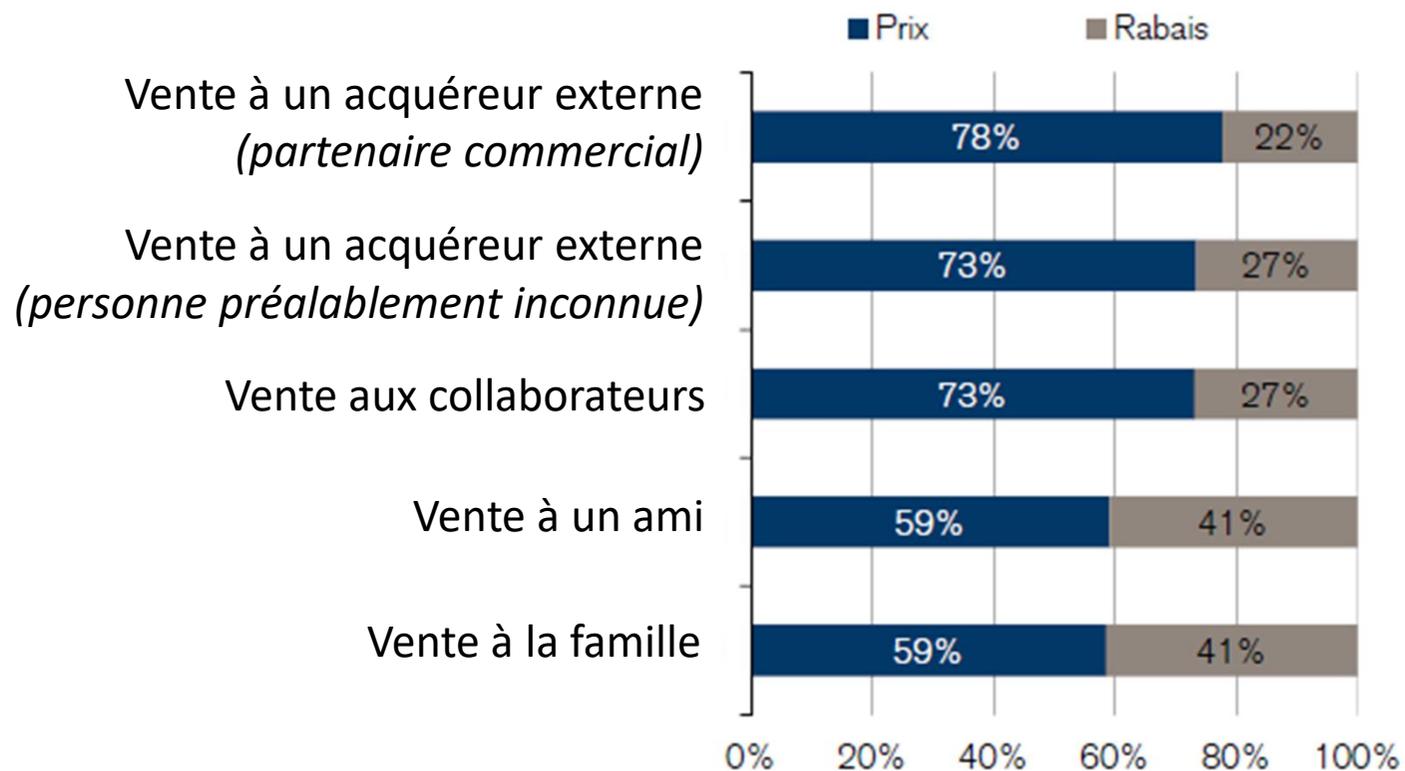
Discounted Cash Flow

Valeur théorique \neq Prix de vente

- Un prix de vente est le **résultat d'un processus**, alors que la valeur théorique de l'entreprise est le **résultat d'une analyse**.
 - Pouvoir de négociation
 - Asymétrie de l'information
 - Facteur temps
- Préférences personnelles face au choix.

Prix de vente selon type d'acquéreur

Part moyenne de la valeur de marché par type de transmission



Source: enquête sur la succession d'entreprise 2016 de l'Université de St. Gall et du CS

Rôle des professionnels

- Gérer la complexité des différents aspects techniques

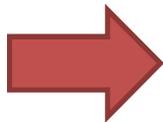
Comptables, fiscaux, juridiques

- Atténuer la dimension émotionnelle

- Permettre la rencontre entre cédant et acquéreur

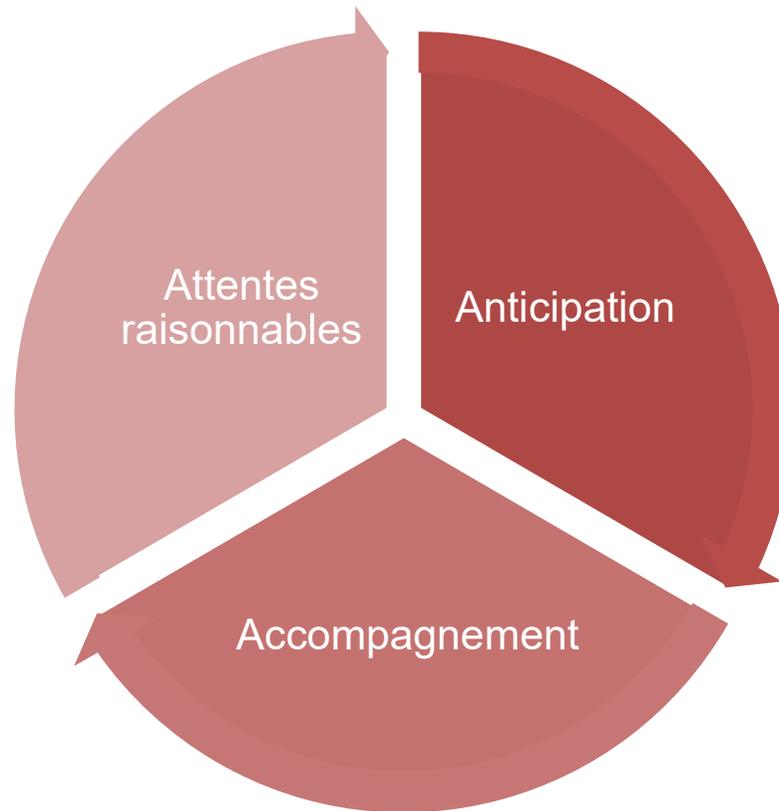
- Canaliser les négociations

Compromis entre les parties tout en préservant en premier lieu les intérêts de l'entreprise



A chaque entreprise et pour tout entrepreneur, une solution unique et sur-mesure!

Formule gagnante



Merci pour votre attention!

Aurélie Bovigny

Conseillère en transmission d'entreprise

aurelie.bovigny@businessbroker.ch

021 823 06 00

 *business* **broker**