

Les patrons de PME veulent vendre leur entreprise trop cher

Succession L'investissement social, personnel et émotionnel dans une PME incite les propriétaires à demander un prix déconnecté du marché. Les repreneurs sont plus difficiles à trouver

Thomas Thöni

L'équation est simple. Le tissu économique suisse est très majoritairement composé de petites et moyennes entreprises dont les patrons arrivent à l'âge de la retraite. Ils cherchent, souvent tardivement, un repreneur à l'œuvre de leur vie. Un certain nombre de facteurs, peu étudiés jusqu'à présent, les incitent à demander un prix jusqu'à deux fois plus élevé que celui du marché. Cette différence

Les entrepreneurs «malheureux» demandent un prix plus élevé

d'appréciation entre vendeur et acheteur potentiel rend la succession à la tête de leur entreprise plus compliquée, voire impossible. Une grande partie d'entre elles disparaissent tout simplement.

Une étude de l'Université de Saint-Gall et du cabinet de consultant Ernst & Young, acteur économique important de la question des successions, s'est penchée sur la

notion de «valeur émotionnelle» d'une entreprise. Elle est constituée par la différence entre la valeur totale d'une entreprise à remettre et sa valeur sur le marché. La valeur émotionnelle explique selon cette étude pourquoi propriétaire et futur acheteur n'arrivent souvent pas à se mettre d'accord sur un prix. Comprendre que la valeur d'une entreprise à céder ne se limite pas à son rendement futur, mais est aussi déterminée par son passé, devrait permettre de rendre les successions plus aisées.

Urs Fueglistaller et Thomas Zellweger, les principaux artisans de cette recherche, montrent que la rentabilité financière est le critère de mesure le plus important employé par l'entrepreneur pour évaluer sa société. Mais cette perspective financière est plus vécue comme une nécessité pour atteindre des objectifs supérieurs comme la «survie de l'entreprise» et son «indépendance».

Selon ces chercheurs, plus une entreprise est ancienne, plus ses chances de survie sont importantes. Ils en déduisent que l'âge de l'entreprise a une influence positive sur la valeur que les patrons donnent à leur société. Ainsi, cha-

que année supplémentaire fait augmenter le prix demandé de 26 558 francs. D'autre part, plus une société existe depuis longtemps, plus les entrepreneurs se sentent redevables envers leurs employés et s'inquiètent de leur situation future en cas de rachat.

Les entrepreneurs «malheureux» auraient tendance à demander un prix plus élevé pour compenser les souffrances qu'ils ont vécues à la tête de leur société. Ceux qui s'estiment heureux donneront moins de poids à cet aspect de la perspective émotionnelle. A chaque point gagné sur l'«échelle de bonheur» (de 1 à 10), la valeur totale de l'entreprise baisse de 387 159 francs. Ce genre de recherche, qui se base sur les réponses complètes de 381 dirigeants, n'en est qu'à ses débuts, comme le notent les auteurs.



