



Transmettre ou racheter une PME, ça se prépare



PASSATION Transmettre son entreprise, c'est transmettre le témoin. Pour le faire dans de bonnes conditions, une bonne préparation est nécessaire.

OCE et SPEG

SUCCESSION

Il faut inciter les patrons proches de la retraite à préparer leur succession à la tête de leur entreprise.

Selon une étude du Centre pour entreprises familiales de l'Université de Saint-Gall, datant de 2009, 77 270 PME suisses, (soit près de 26% du total des entreprises), devront trouver un reprenneur à leur tête ces cinq prochaines années, car le patron approche de la retraite. Cela équivaut à 976 220 postes de travail, presque 30% de l'ensem-

ble des emplois! Mais, trouver un successeur à son entreprise que l'on doit remettre pour des questions d'âge ou de santé, ou en reprendre une, cela se prépare.

Racheter est moins risqué

C'est ce qu'a fait Itzhak Savariego. Il a repris, voici trois ans, TCI-Engineering SA, spécialisée dans la construction de machines d'automatisation industrielle, dans le canton de Vaud. A 53 ans et après une carrière dans la high-tech internationale, il voulait se lancer à son compte: «Les risques sont plus grands quand

on crée une entreprise de zéro. J'ai préféré en reprendre une pour pouvoir produire, gérer du personnel, motiver une équipe, surtout pas pour rechercher constamment de l'argent.»

Les chiffres lui donnent raison: 95% des reprises de PME réussissent dans les cinq ans, tandis que 50% des jeunes pousses disparaissent. D'ailleurs, les actionnaires de sa PME sont restés.

Ce reprenneur a en outre bénéficié d'une équipe rodée et expérimentée de 15 employés. Quatre



nouvelles personnes ont remplacé la famille du propriétaire, parti à la retraite. Cela n'a rien d'exceptionnel: en Suisse, seules 40% à 45% des PME trouvent un repreneur dans le cadre familial.

«C'était plus facile que je ne le pensais, se félicite Itzhak Savariego, le processus de succession m'a pris seulement six mois. Les conseillers de Capitalproximité m'ont guidé dans les différentes étapes du rachat et accompagné jusque dans les réunions avec les banquiers!» Capitalproximité est une plate-forme romande qui organise la rencontre entre investisseurs et entrepreneurs via internet, notamment. Le Service de la promotion économique de Genève (SPEG) a fait appel à cette association pour coprésenter un atelier sur ce thème le 22 juillet prochain.

Un conseil à un racheteur potentiel? Par exemple, qu'il lui faudra des fonds propres conséquents, qui s'élèvent de 30% à 50% du prix d'achat, selon la règle générale. «Il lui faudra aussi veiller à ce que les montants à rembourser ne grèvent pas le développement futur de la PME», précise Patrick Schefer, conseiller financier chez Capitalproximité. Par ailleurs, Delphine Perrella-Gabus, déléguée au SPEG, conseille «vivement de racheter quand l'entreprise bénéficie d'une forte image de marque et d'une bonne réputation».

La succession est une expérience émotionnelle et parfois conflictuelle. Ce n'est pas un hasard si 53,5% des patrons expérimentés n'ont jamais, ou très peu, pensé à passer le flambeau.

Ainsi, l'ancien propriétaire de TCI-Engineering SA a mis du temps avant de trouver un successeur, car il en souhaitait un qui conserve le nom et l'activité de son «bébé» qu'il visite régulièrement. En attendant trop longtemps, d'autres se séparent de leur «bébé» dans une faillite. «Nous désirons sensibiliser ces entrepreneurs le plus tôt possible au processus de succession, explique Delphine Perrella-Gabus. Une bonne préparation permettra de transmettre son entreprise dans de bonnes conditions tant au niveau financier, concernant l'impact fiscal notamment, qu'au niveau opérationnel, soit la transmission du savoir-faire et des valeurs défendues par l'entreprise.» ■

www.capitalproximite.ch