



06.07.2011 12:59:38 AWP 607

FOCUS/PME: 80'000 entrepreneurs devront régler leur succession d'ici cinq ans

Berne (awp/ats) - Pas moins de 80'000 entrepreneurs devront régler leur succession ces cinq prochaines années en Suisse. Sans une bonne planification, un sur quatre trébuchera: l'entreprise subira un recul des parts de marché et du chiffre d'affaires, voire des suppressions d'emplois.

"L'un des éléments centraux est le facteur temps", explique l'expert Frank Halter de l'Université de St-Gall, membre du comité de kmuNEXT (Relève PME). L'anticipation est ainsi le grand principe de cette association, financée par le secteur privé, qui offre une information complète en la matière et collabore avec les institutions fédérales et cantonales.

Le Secrétariat d'Etat à l'économie (SECO) encourage cet accompagnement. La plupart des entreprises en Suisse sont des PME et ces quelque 300'000 sociétés fournissent les deux tiers des emplois. Or, la moitié des entrepreneurs ont plus de 55 ans.

Et plus de la moitié d'entre eux abordent leur dernière tâche sans feuille de route claire alors qu'il est important de poser des jalons, selon Relève PME. Pour Frank Halter, il faut voir le règlement de la succession comme une gestion de projet classique.

Il reste un facteur qui n'est pas forcément maîtrisable par un chef de projet: réussir à être prêt, dans sa tête, à lâcher sa propre entreprise. Ainsi, quand Frank Halter évoque le facteur temps, il se réfère aussi au besoin de se repositionner personnellement. "Si on est prêt psychologiquement et que les structures sont nettes, une transmission peut se faire en six mois."

Il est recommandé d'envisager différents scénarios. Le fils ou la fille ne constituent pas toujours la meilleure option. Du reste, la tendance actuelle est plutôt aux solutions externes à la famille, c'est-à-dire la vente de l'entreprise.

Mais ce sujet n'est pas exempt d'émotion. "Le thème de la succession est toujours un tabou", observe Frank Halter. Il est entremêlé d'interrogations existentielles, de questions liées à la prévoyance professionnelle, ainsi que de la notion de patrimoine.

"Mais il y a aussi effectivement de bonnes raisons de ne pas en parler", note l'expert. Car les fournisseurs ou les clients pourraient être troublés et tourner le dos à l'entreprise. Or, une clientèle et un réseau sont importants pour l'acquéreur. Ce dernier ne paye pas uniquement pour la valeur actuelle nette d'une firme.

ats/jq