



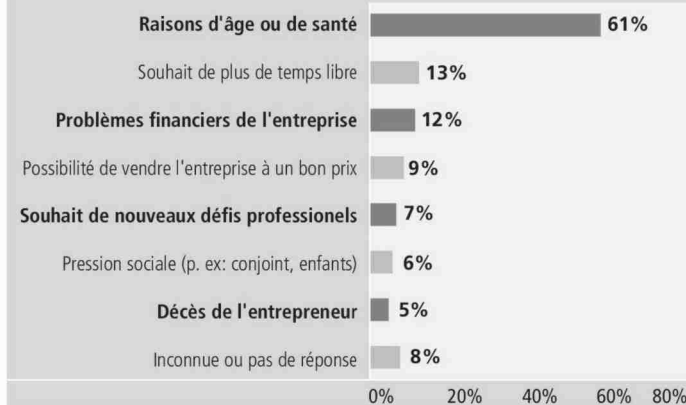
L'Agefi
1002 Lausanne
021/ 331 41 41
www.agefi.com

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 10'000
Erscheinungsweise: 5x wöchentlich

Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 7
Fläche: 31'800 mm²

Le casse-tête des successions

LA PRINCIPALE MOTIVATION POUR LA TRANSMISSION



Enquête PME Credit Suisse 2013

PME. Le problème est très thématisé mais ne s'améliore guère en Suisse.

TIAGO PIRES

La question de la succession d'entreprise préoccupe principalement les petites et moyennes entreprises. Quelques 22% d'entre elles prévoient de céder la propriété de leur entreprise au cours des cinq prochaines années et près de 16% prévoient une succession dans les deux années à venir déjà. Un constat révélé par l'étude «Facteurs de succès pour PME suisses - la succession d'entreprise dans la pratique» publiée, hier, par le Credit Suisse. Cette série d'études du Credit Suisse analyse chaque année les conditions-cadres en Suisse, auprès de plus de 2000 PME suisses, employant environ un demi-million de personnes. En partenariat avec le Center for Family Business de l'Université de St-Gall, les économistes du Credit Suisse se sont penchés cette année sur la transmission des PME à la génération suivante et

sur les facteurs qui la déterminent dans la pratique. En moyenne, l'ensemble des PME change de main tous les 25 ans et moins de la moitié des sociétés (40%) sont généralement remises au sein de la famille. «La succession d'entreprise est une affaire de cœur, explique le responsable Affaires PME Suisse au Credit Suisse Urs Gauch. Bon nombre d'entrepreneuses et d'entrepreneurs suisses considèrent leur entreprise comme l'œuvre de toute une vie. Lorsque la transmission d'entreprises bien gérées à la génération suivante est réussie, la valeur économique en termes de places de travail, de création de valeur et de substance fiscale est conservée.» Près de 40% des PME suisses sont transmises au sein du cercle familial (family buy-out), 40% à l'extérieur de l'entreprise (management buy-in) et 20% à des collaborateurs de l'entreprise (management buy-out). Dans la pratique, c'est surtout le management buy-in qui intervient beaucoup plus souvent que prévu, car bon nombre d'entrepreneurs n'ayant

pas encore planifié leur succession finissent par céder leur entreprise à un repreneur externe. Le principal motif poussant à reprendre une entreprise, loin devant l'attractivité financière, est l'épanouissement professionnel. Ce sont le plus souvent des raisons d'âge ou de santé qui poussent les entrepreneurs à se séparer de leur entreprise. Pour un pays comme la Suisse avec des marchés du travail qui fonctionnent, une stabilité sociopolitique et une société tournée vers la consommation et les loisirs, cette observation n'a rien d'atypique. De manière surprenante, aucun catalogue d'exigences concernant le successeur n'est établi dans 46% des transmissions. Dans 60% des cas, il n'y a même aucun plan de formation visant à faciliter l'adaptation du repreneur et à renforcer ses compétences. Moins de 60% des PME disposent d'un plan de communication interne ou externe concernant leur transmission. Environ 60% des PME règlent les rapports devant subsister entre l'ancien entrepreneur et l'entreprise après la trans-

Datum: 12.06.2013

L'AGEFI

QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE



L'Agefi
1002 Lausanne
021/ 331 41 41
www.agefi.com

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 10'000
Erscheinungsweise: 5x wöchentlich

Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 7
Fläche: 31'800 mm²

mission de celle-ci. Sur de nombreux plans donc, la structuration de la planification des PME en matière de succession est largement perfectible. «La transmission de direction est souvent difficile, car il y a un manque au niveau de la préparation, explique le responsable clientèle PME pour la région de Genève Jean-Marie Salina. C'est pourquoi nous conseillons les employeurs à y réfléchir rapidement pour bien préparer leur succession.»

Par ailleurs, l'enquête du Credit

Suisse révèle que les PME, comme l'an passé, portent un jugement positif sur la Suisse. En matière d'infrastructure, les PME suisses dénotent en revanche une dégradation sensible. Cela n'est pas vraiment surprenant: du fait de la forte croissance démographique, l'infrastructure existante montre de plus en plus ses limites. L'infrastructure reste toutefois le facteur ayant l'influence la plus positive sur le succès des affaires. A l'horizon des trois à cinq années à venir, les PME sont ma-

ajoritairement optimistes concernant l'infrastructure. Elles s'attendent avant tout à une dégradation des conditions-cadres réglementaires et de l'environnement économique. Compte tenu de la grande importance de ces deux facteurs, on peut parler ici d'avertissement. Pour ce qui est des conditions-cadres réglementaires, les attentes sont surtout d'ordre politique: pour ne pas mettre en péril l'attrait de la Suisse pour les PME, l'Etat doit réduire le poids de la réglementation.