



Tribune de Genève SA
1211 Genève 11
022/ 322 40 00
www.tdg.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 45'871
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Themen-Nr.: 377.009
Abo-Nr.: 377009
Seite: 11
Fläche: 15'694 mm²

Une société aide les PME à planifier leur succession

Dans les prochaines années, ce sont près de 50 000 sociétés qui vont devoir se trouver en Suisse un repreneur

Selon une récente étude réalisée par l'Université de Saint-Gall, près de 50 000 PME vont devoir à travers toute la Suisse remplacer leur directeur et se trouver un nouveau propriétaire ces prochaines années. Comme les autres cantons, celui de Genève sera confronté à un départ en retraite massif de ses patrons.

Le souci est que pour beaucoup de petites et moyennes sociétés, cette transition est trop souvent mal préparée et, faute d'un repreneur, voit leur aventure entrepreneuriale se terminer prématurément. Les chiffres du Secrétariat d'Etat à l'économie font froid dans le dos, puisqu'une entreprise sur trois disparaît actuellement par manque de repreneurs.

Conscient de cette problématique, Jacques Meyer (ex-directeur

à la BCV), Andreas Giesbrecht (un ex-managing director à Credit Suisse) et Louis Fleury (propriétaire de la PME valaisanne Gabriel Fleury) ont créé pme-successions.ch, une société de soutien et de conseils au potentiel vendeur, mais également au potentiel acheteur.

Par souci de professionnalisme et de sérieux, l'entreprise s'est associée avec la Vaudoise Assurance et avec Dimension, un spécialiste dans la transmission d'entreprises. Elle collabore également avec une vingtaine de fiduciaires bien implantées en Suisse romande, dont certaines sont basées sur Genève.

La jeune société compte surtout focaliser son attention sur des PME dont la valeur se situera entre 500 000 et 3 millions de francs. Cette fourchette a un double avantage. En premier, elle évite d'empiéter sur les plates-bandes de son partenaire Dimension, qui s'occupe de transactions plus importantes. «Et cette cible de prix

englobe les 90% des quelque 10 000 petites et moyennes sociétés que compte l'arc lémanique», assure Jacques Meyer. Si bon nombre d'entre elles finissent le plus souvent par se transmettre dans la famille, le potentiel d'affaires pour pme-successions.ch est donc clairement là.

«Après plusieurs tentatives de vente abandonnées en cours de négociations, nous avons décidé d'engager des professionnels pour nous aider dans cette démarche. Notre consultant nous a guidés dans la présentation de notre entreprise, mais il a aussi et avant tout réussi très rapidement à trouver des acheteurs potentiels sérieux», a récemment témoigné Hans Pieren, actionnaire de la PME neuchâteloise Plastiglas SA et l'un des premiers clients de pme-successions.ch.

Prudente, la jeune société table en 2015 sur deux opérations par mois et escompte atteindre le seuil de rentabilité d'ici à deux ans. **O.W.**