

RELÈVE PME - BDO

Les défis d'une transmission d'entreprise (les pièges à éviter)

Jacques Blanc

Partner - Directeur

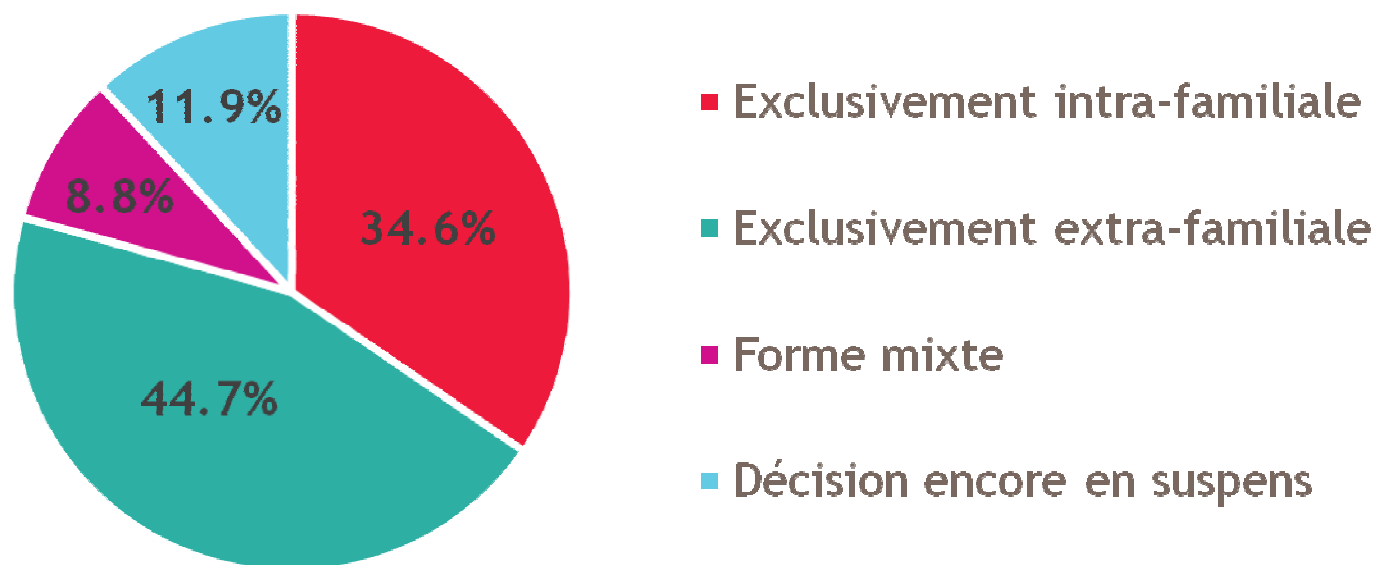
Responsable du Conseil d'entreprises BDO Suisse Romande

Tolochenaz, le 23 février 2010

Table des matières

- Quelques chiffres
- Le point de vue des acteurs
- Le temps
- Trouver un acquéreur
- L'évaluation

Recherche de successeurs en Suisse latine



Source: Relève PME - Université de St-Gall - HEG de Fribourg - 01.12.2009

Les repreneurs dans le cas d'une succession intra-familiale en Suisse latine

- 50 % de reprises par le fils
- 16 % par la fille
- 20 % par plusieurs enfants
- 14 % par d'autres membres de la famille

Source: Relève PME - Université de St-Gall - HEG de Fribourg - 01.12.2009

Les repreneurs dans le cas d'une succession extra-familiale en Suisse latine

- 31 % de reprises par les collaborateurs (13 % du total)
- 30 % par une autre entreprise (13% du total)
- 30 % par une personne externe ou un ami (13% du total)
- 8 % par un investisseur financier
- 1 % par une entrée en bourse

Total Famille + Collaborateurs + Autre entreprise = 60%

Source: Relève PME - Université de St-Gall - HEG de Fribourg - 01.12.2009

Les raisons d'une transmission d'entreprise

De 1 (très peu d'importance) à 5 (beaucoup d'importance)

- 4.03 : l'âge
- 3.82 : la santé
- 3.44 : besoin de temps libre
- 3.04 : possibilités de vendre à un bon prix
- 2.72 : possibilité de transmettre aux collaborateurs
- 2.45 : souhait des enfants de reprendre l'entreprise

Source: Relève PME - Université de St-Gall - HEG de Fribourg - 01.12.2009

Les objectifs d'une succession d'entreprise

- 3.76 : la poursuite à long terme des activités de l'entreprise
- 3.61 : l'autonomie et l'indépendance de l'entreprise
- 3.38 : croissance de l'entreprise
- 3.26 : minimisation du risque financier
- 3.15 : optimisation fiscale
- 3.06 : maintien des emplois

Ensuite : prix de vente maximal (en 7^{ème} position), éviter des disputes, perpétuer le nom, répartition de l'héritage, etc.

Source: Relève PME - Université de St-Gall - HEG de Fribourg - 01.12.2009

Problèmes rencontrés lors de la transmission

Les problèmes	Suisse latine	Suisse allemande
Quête d'un successeur potentiel	2.99	2.97
Evaluation de l'entreprise	2.59	2.46
Charges fiscales	2.58	2.42
Financement de la succession	2.58	2.58
Contexte économique difficile	2.54	2.42
Difficulté du cédant à passer la main	2.52	2.11
Trop longue durée de l'ensemble de la procédure	2.42	2.40
Temps nécessaire	2.34	2.30
Rapports entre cédant et reprenant	2.32	1.96
Absence de volonté et de capacité du successeur	2.32	2.37
Définition d'une succession équitable au sein de la famille	2.21	1.92
Forme des contrats	2.09	1.93
Absence de structures organisationnelles dans l'entreprise	2.02	1.89

Source: Relève PME - Université de St-Gall - HEG de Fribourg - 01.12.2009

Par qui vous faites-vous conseiller ?

Pertinence des possibilités permettant une meilleure préparation personnelle	Suisse latine	Suisse allemande
Conseiller fiscal / expert-comptable et d'autres prestations	3.35	3.74
Des journées d'information au sujet de la succession d'entreprise	3.00	3.00
Echanges d'expériences entre entrepreneurs au sujet de la succession	2.98	3.02
Supports d'information comme listes de contrôle, lignes directrices	2.88	3.18
Conseiller bancaire	2.65	2.69
Conseiller personnel	2.51	2.72
Séminaires ou formations plus approfondies	2.26	2.55

Source: Relève PME - Université de St-Gall - HEG de Fribourg - 01.12.2009

Pour quoi vous faites-vous conseiller ?

Pertinence des sujets de conseil	Suisse latine	Suisse allemande
Optimisation fiscale	3.87	3.94
Détermination de la valeur d'entreprise	3.72	3.80
Règlementation des aspects juridiques	3.71	4.03
Type de succession	3.50	3.66
Recherche et sélection de successeurs	3.47	3.58
Structure de financement optimale	3.46	3.88
Analyse des solutions de transmission et choix	3.42	3.48
Planification de sa propre vie après sa succession	3.20	3.30
Négociation avec les bailleurs de fonds	3.04	3.05

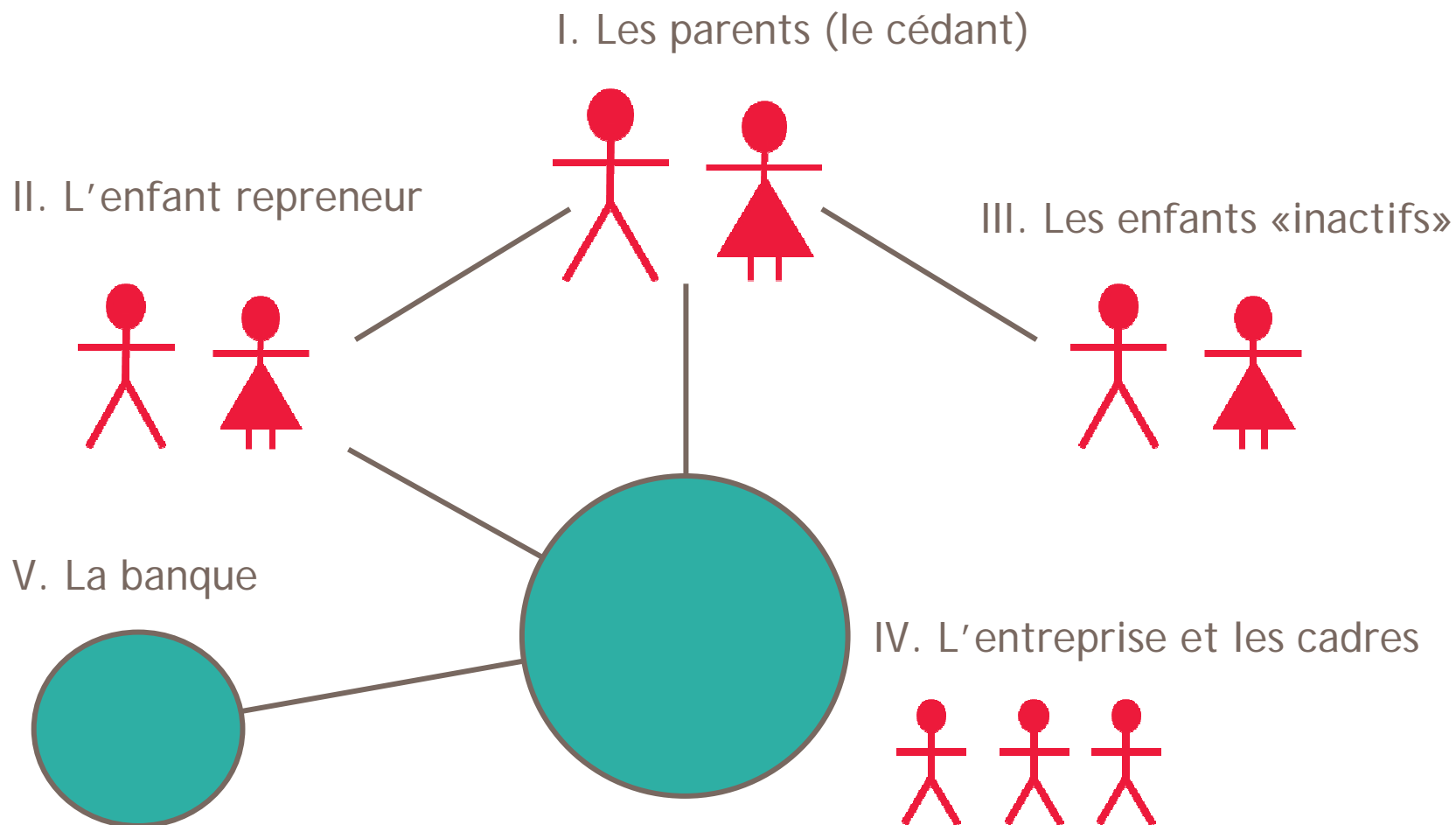
Source: Relève PME - Université de St-Gall - HEG de Fribourg - 01.12.2009



Table des matières

- Quelques chiffres
- **Le point de vue des acteurs**
- Le temps
- Trouver un acquéreur
- L'évaluation

Les acteurs



1. Les attentes

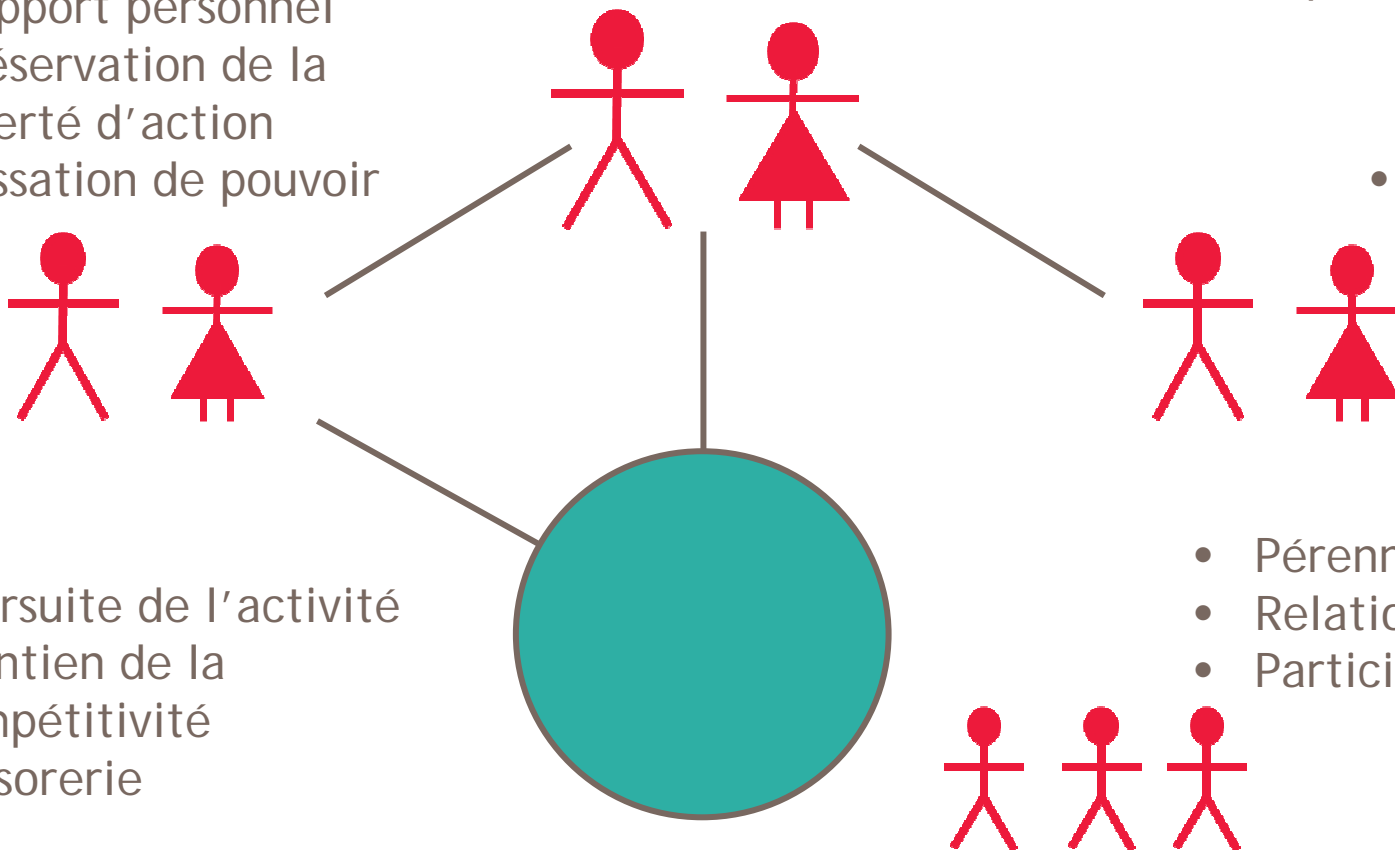
- Reconnaissance de l'apport personnel
- Préservation de la liberté d'action
- Passation de pouvoir

- Maintien du niveau de vie
- Préservation du patrimoine
- Pérennité de l'entreprise

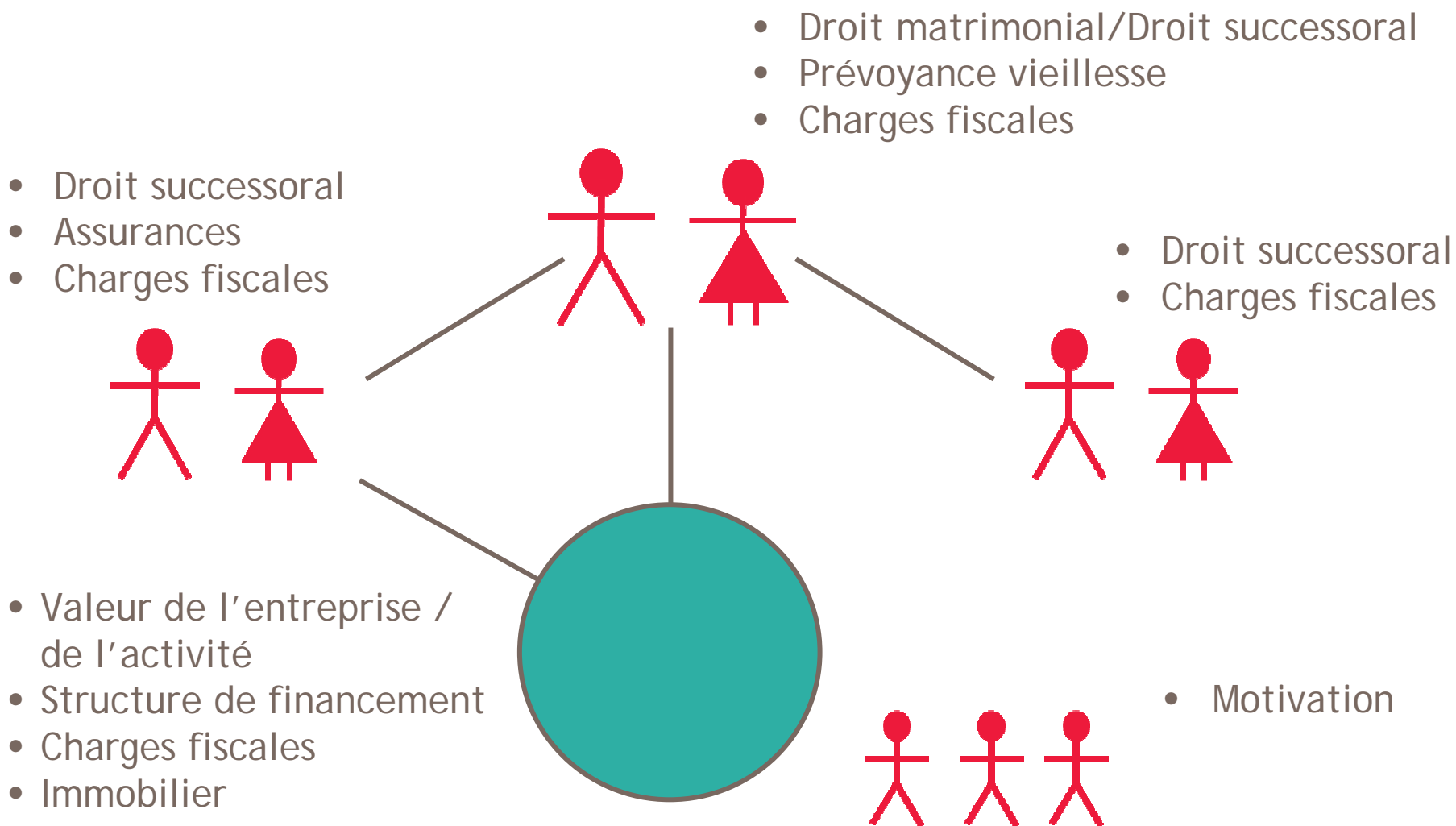
• Equité

- Poursuite de l'activité
- Maintien de la compétitivité
- Trésorerie

- Pérennité
- Relations humaines
- Participation / MBO



Les contraintes



2. Les actes

- Nouvelle relation à l'entreprise

- Vente
- Donation
- Avance d'hoirie

- Part à la succession
- Indemnisation

- Adaptation de la forme juridique
- Changement de la structure de l'actionariat
- Nouvelle organisation

- Intéressement
- Prise de participation
- Acquisition partielle

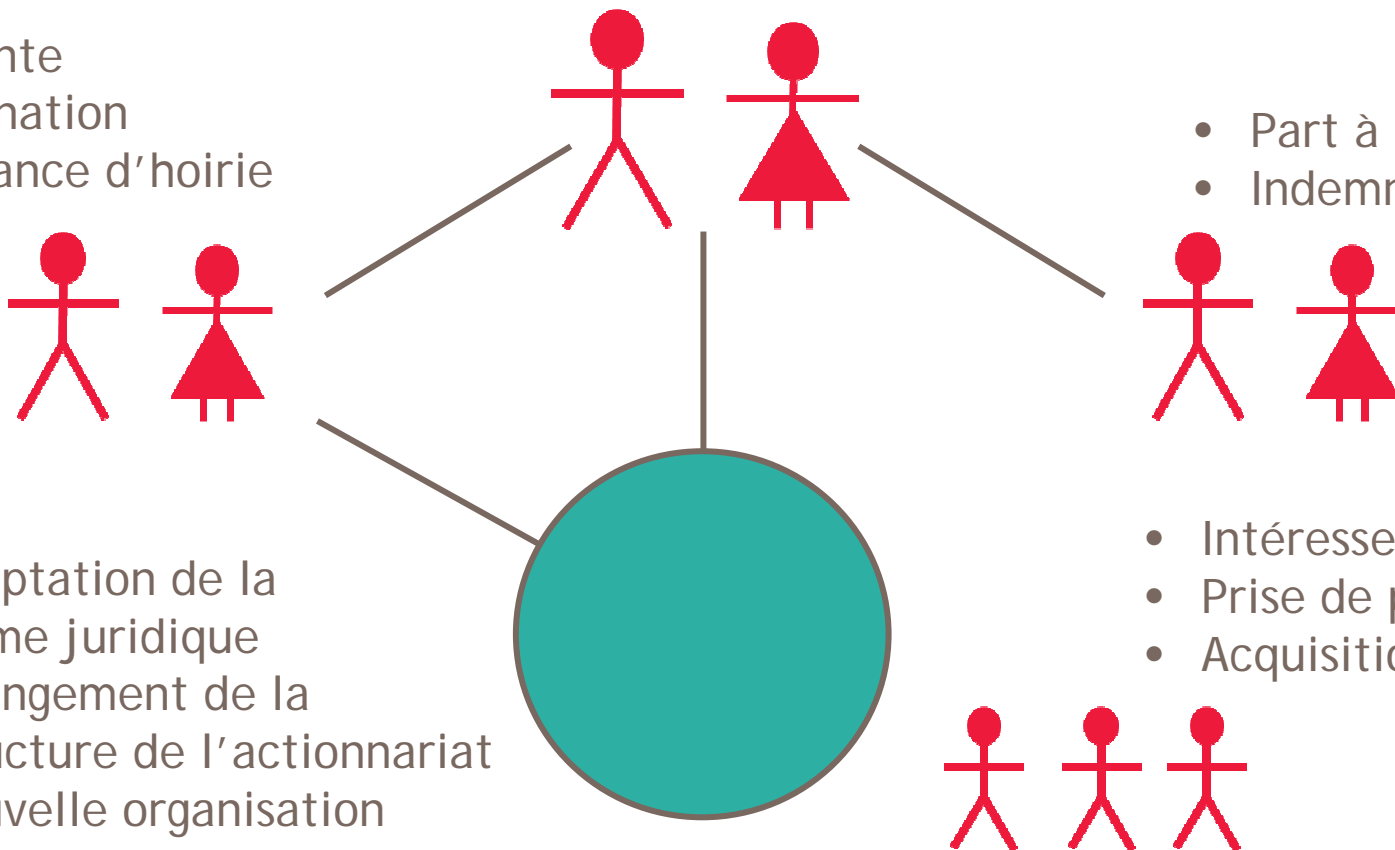




Table des matières

- Quelques chiffres
- Le point de vue des acteurs
- **3. Le temps**
- Trouver un acquéreur
- L'évaluation

Le temps qui passe

- Ce sont des fenêtres d'opportunité qui se ferment
- Déterminer le moment de l'arrêt de l'activité professionnelle et le chemin vers celui-ci
- Déterminer le moment de la transmission des rênes de l'entreprise (actions, parts sociales, etc.) et le chemin vers celle-ci
- Assumer sa décision / son choix

Le temps c'est de l'argent

- Mise en valeur de l'avenir
 - Les clients, les marchés, etc.
 - Les spécificités, les potentiels, etc.
 - Le plan d'affaires
- Mise en perspective du point de vue de l'acheteur

Table des matières

- Quelques chiffres
- Le point de vue des acteurs
- Le temps
- Trouver un acquéreur
- L'évaluation

Quelle est la bonne personne?

- Qui réponde à vos attentes en terme de « projet d'entreprise »
- Qui accepte de payer le prix que vous demandez
- Qui soit acceptée par les différents partenaires (collaborateurs et collaboratrices, banques, clients, fournisseurs, etc.)



Les réseaux

- Comment chercher?
- Où chercher ?



Table des matières

- Quelques chiffres
- Le point de vue des acteurs
- Le temps
- Trouver un acquéreur
- **L'évaluation**

Les points de vues respectifs

D'un point de vue financier :

- Le propriétaire (vendeur) a souvent le regard tourné vers le passé
- L'acheteur s'intéresse à l'avenir

Diverses méthodes d'évaluation

Succession extra-familiale :

- Choix de la méthode d'évaluation
- Il faut être deux pour conclure!

Succession intra-familiale :

- En cas de donation (avancement d'hoirie) ou de succession
- Equité entre les descendants/héritiers
- Part au gain?

Nous vous remercions de votre attention !

Jacques.blanc@bdo.ch

denis.boivin@bdo.ch

021 310 23 23

BDO SA

Biopôle - Rte de la Corniche 2 - Epalinges - 1002 Lausanne - Case postale 7690

www.bdo.ch