

Comment transmettre son entreprise hors de la famille

Comment faire quand la transmission d'une activité n'est pas possible dans la sphère familiale ? Surtout quand les démarches ne peuvent pas être anticipées... Il faut savoir s'entourer d'experts dans l'immobilier et les domaines bancaire et juridique.

« **D**ans 90 % des cas, ce sont avec des repreneurs externes que nous traitons sur environ 1 000 transactions par an », constate Olivier Nimis, fondateur et PDG de RemiCom, une agence spécialisée dans la transmission d'entreprises. La société dispose de bureaux dans toute la Suisse et compte se déployer en France, en Allemagne, en Belgique et au Portugal dans le courant de l'année. « Près d'une demande sur deux chez RemiCom est un client français qui souhaite s'installer en Suisse, précise Olivier Nimis qui poursuit : Nous proposons trois analyses pour valoriser l'entreprise : le calcul du prix réel du marché ; le montant à prix cassé et celui du marché en prenant en compte la situation économique de la structure ». Le but est de définir le juste coût pour le repreneur et le cédant, alors que la dimension émotionnelle d'une activité économique est primordiale et pousse le cédant à surévaluer ce qu'il considère comme son bébé. « Nous expliquons au cédant pourquoi son entreprise vaut tant et nous publions l'annonce », ajoute-t-il.

© RemiCom

MÉDIATIONS

RemiCom s'appuie sur un réseau conséquent de repreneurs et totalise 500 000 visiteurs par mois sur son site Internet. L'agence réalise un travail en profondeur auprès des acquéreurs potentiels et n'hésite pas à aborder dès le début la question du financement. « Pour nous l'argent n'est pas tabou », constate Olivier Nimis qui demande alors une preuve de solvabilité avant de faire signer un engagement de confidentialité. Tout est exposé avec une grande transparence, tant les qualités ou les défauts de l'activité à reprendre que la façon d'aborder les discussions entre les deux parties, sachant qu'il y a souvent un décalage générationnel. « C'est un processus d'accompagnement mené avec diplomatie et pragmatisme, résume Olivier Nimis. « Il faut s'entourer d'un team d'experts qui défendent les intérêts du dirigeant. Il faut d'abord réaliser un diagnostic avec toutes les hypothèses. C'est le rôle du Wealth planner de préciser qui fait quoi », estime Yvan Vaillant, responsable groupe de l'ingénierie patrimoniale au sein de la banque Edmond de Rothschild qui conseille de ne pas laisser les membres de la famille hors du processus même s'ils ne souhaitent pas reprendre l'activité : « Il faut une adhésion de tous pour éviter les frustrations et les frictions. » L'idée est de hiérarchiser les sujets pour définir les priorités et ne pas mettre de côté des étapes cruciales. Notamment sur le volet des actions, en particulier quand la transmission est interne, vers des managers déjà en poste. « Il y a toute une gamme d'outils à mettre en place au bon moment », souligne Yvan Vaillant, évoquant au passage le fonds Trajan de la banque Edmond de Rothschild qui répond spécifiquement à ce besoin. ■

Sandra Molloy

MAZYAR AREIPOUR, SPÉCIALISTE EN FINANCE D'ENTREPRISE AU SEIN DE LA FIDUCIAIRE SYNERGIX

Les causes majeures de transferts d'entreprises qui n'aboutissent pas sont liées à l'attachement émotionnel du cédant ainsi qu'à une mauvaise préparation en amont du projet de transfert d'entreprise

« Trois possibilités existent pour transmettre une entreprise s'il n'y a pas de famille.

Vendre à un investisseur stratégique, c'est-à-dire un concurrent direct.

C'est la situation la plus bénéfique pour le cédant car le repreneur payera toujours le prix le plus élevé et la pérennité de l'activité est assurée.

Vendre à un investisseur financier. Le prix est généralement intéressant, mais l'aspect émotionnel est moins valorisé.

Transférer l'activité au management actuel. C'est le choix émotionnellement le plus satisfaisant avec une pérennité de l'activité garantie à presque 100 %, mais le moins avantageux en termes de prix. »

