

ENJEUX ÉCONOMIQUES RÉGIONAUX EN MATIÈRE DE TRANSMISSION D'ENTREPRISES

Le 22 janvier 2015, le Laténium d'Hauterive, dans le canton de Neuchâtel, a accueilli une manifestation organisée par Dimension SA, en partenariat avec la CNCL, la Banque Cantonale Neuchâteloise et l'AIP.

Sous la forme d'une table ronde, l'événement a réuni plus de 80 personnes.

■ La situation en Suisse : quelques chiffres

Me François Frôté, Administrateur de Dimension SA, pose le cadre de la thématique en partageant quelques statistiques.

Selon une étude réalisée par le Credit Suisse, 70'000 PME suisses changeront de mains au cours des cinq prochaines années. Sur cette base, il est de mise de sensibiliser les entrepreneurs à la transmission d'entreprise.

Aussi, Me Frôté insiste sur le fait qu'une telle réflexion et

une telle démarche doivent être entreprises en tout temps dans le but d'anticiper une passation de témoin dans les meilleures conditions, prenant en compte de manière continue, l'évolution des marchés, la situation conjoncturelle, les produits et le changement du management et favorisant ainsi le maintien des emplois et l'efficacité de la communication interne.

M. Claude Romy, Associé de Dimension, a présenté les diverses catégories de repreneurs : à l'interne, un membre de la famille apte et motivé ou un manager connaissant parfaitement les rouages de l'entreprise. A l'externe, un repreneur industriel ou un concurrent, voire d'autres sources comme par exemple des fonds de Private Equity.

M. Romy termine son intervention en rappelant les principaux acteurs impliqués dans un processus de transmission, en plus du vendeur et de l'acheteur : la banque, la fiduciaire, les partenaires commerciaux, le fisc, le personnel ainsi que les médias.

80 %

du tissu économique suisse
=
PME familiales

22 %

des PME suisses prévoient une succession
au cours des 5 prochaines années

14'000 entreprises
par année

soit 93'000
postes de travail

55 %

des entrepreneurs n'ont pas vraiment
pensé à leur succession

30 %

des entreprises risquent de disparaître en
raison d'une transmission mal planifiée

La table ronde démarre par l'intervention de M. Etienne Arrivé, journaliste à Canal Alpha et modérateur de la discussion, qui présente les intervenants présents à ses côtés :

- M. Jean-Nathanaël Karakash
Conseiller d'Etat et Chef du Département de l'Economie du Canton de Neuchâtel
- M. Alain Marietta
Propriétaire de METALEM SA, Le Locle
- M. Pierre-Alain Nicati
Repreneur et CEO de PLASTIGLAS SA à Hauterive
- M. Mauro Zuttion
Propriétaire de ZUTTON Construction à Neuchâtel
- M. Wolfgang Nipp
Propriétaire de TECARO SA à Cortaillod

Au cours de la discussion qui a mis en exergue, d'un côté, la situation du propriétaire et de l'autre, le repreneur, chaque intervenant s'est exprimé sur son propre parcours, à savoir les problématiques rencontrées, les opportunités décelées et les conditions avec lesquelles la transmission s'est opérée.

Ces récits ont permis aux participants de réaliser l'importance d'une transmission d'entreprise, de sa préparation à son déroulement effectif. La reprise d'une entreprise a été un concours de circonstances pour certains, ou une volonté de recherche d'opportunités pour d'autres, comme pour M. Mauro Zuttion qui a entrepris de lui-même des recherches jusqu'à trouver le challenge qui lui convenait. Tous ont partagé le sentiment que le bouche à oreille s'avère être le canal de communication le plus fréquent dans ce type de recherches.

La discussion a suscité des interrogations quant à l'existence d'un registre professionnel regroupant les différentes sociétés cherchant à être transmises, par exemple, ou les démarches à anticiper auprès des institutions bancaires dans le but d'acquérir le financement nécessaire.

Le maintien des emplois est également un élément crucial. M. Pierre-Alain Nicati, CEO et repreneur de Plastiglas SA, mentionne « qu'il vaut mieux ne rien promettre à ce

niveau, mais arriver avec une stratégie de développement créant des emplois ». M. Jean-Nathanaël Karakash, Conseiller d'Etat et Chef du Département de l'Economie du Canton de Neuchâtel, relève « qu'en cas de rachat, il est en premier lieu du ressort du repreneur de proposer des solutions et de les mettre en œuvre dans les meilleures conditions ».

M. Wolfgang Nipp, propriétaire de Tecaro SA, revient ensuite sur l'importance de mettre en place un « service après vente », dans la phase qui suit la passation du témoin. Sa propre expérience a démontré que la transition devait s'opérer progressivement.

En fin de discussion, M. Claude Romy, Associé de Dimension SA, a apporté son expertise permettant une sensibilisation sur l'importance d'une évaluation correcte de l'entreprise, de trouver les bons contacts, des solutions concrètes et un processus professionnel.

Dimension SA est ravie du succès remporté par la manifestation. Outre le fait qu'elle ait été complète rapidement, montrant ainsi l'importance du sujet et de ses enjeux dans l'économie régionale, les témoignages des différents intervenants ont démontré qu'une transmission réussie a un impact dynamique pour l'entreprise elle-même mais que cette démarche doit faire preuve de professionnalisme et de sérieux pour renforcer ses chances de succès.



Maurice Pierazzi
Associé
maurice.pierazzi@dimension.ch
M +41 78 803 69 68



Claude Romy
Associé
romy@dimension.ch
M +41 79 212 50 77