

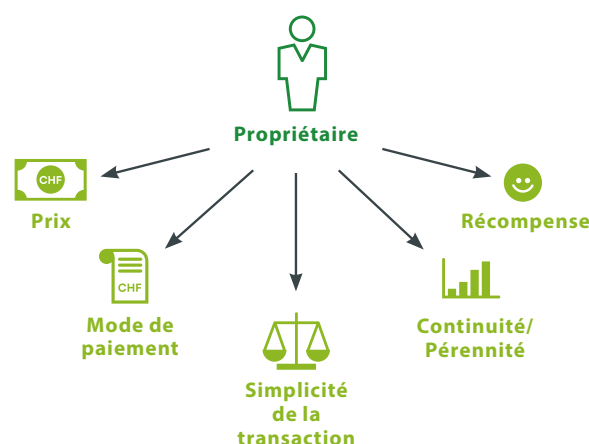
UNE TRANSMISSION D'ENTREPRISE, C'EST AUSSI UNE AFFAIRE D'ÉMOTIONS!

La majorité des propriétaires surévaluent le prix de leur société. Cela vient notamment de la valeur émotionnelle qu'ils y accordent. Cette valeur ne reflète pas la réalité économique du marché. Pour réussir à définir la valeur potentielle de l'entreprise, il est nécessaire d'étudier les conditions du marché, la situation financière et les perspectives de l'entreprise.

ACTUALITÉ : Dimension a participé au 15^e événement économique organisé par la CCIG le 9 novembre 2017 à Genève et a contribué à l'étude sur le thème des « entreprises familiales : une vision à long terme dans un monde pressé ».
Pour en savoir plus, consultez l'étude sur www.dimension.ch/news.html

LES ATTENTES DU PROPRIÉTAIRE

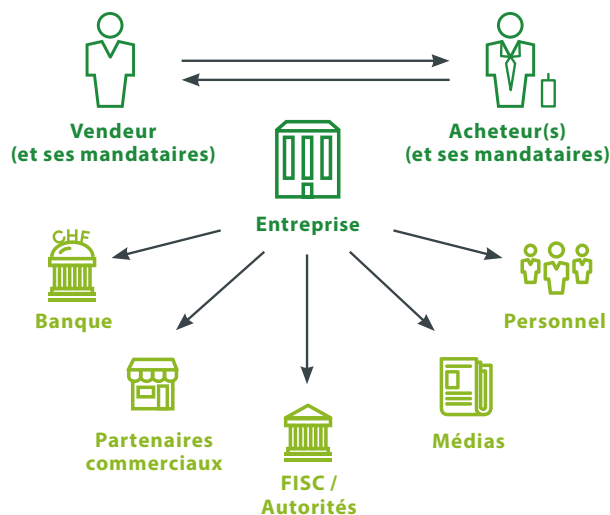
Cet aspect émotionnel est, en premier lieu, lié à l'attachement affectif du propriétaire à son entreprise, créant ainsi une distorsion sur le prix. En effet, l'investissement personnel, le temps consacré voire l'implication familiale dans la société et d'autres facteurs ne se reflètent pas dans les chiffres. Par conséquent, cela crée une différence de perception entre le propriétaire et le marché sur la valeur de la société. D'ailleurs, il ne faut pas oublier que d'autres attentes telles que la pérennité de la société entrent en ligne de compte lors d'une transmission. C'est pourquoi, le rôle d'un conseiller externe est important. Cela permet au propriétaire d'obtenir de manière indépendante la valeur potentielle de son entreprise.



LE PROPRIÉTAIRE N'EST PAS SEUL

Parmi les diverses émotions auxquelles le propriétaire est confronté, figure parfois le sentiment de solitude. La mise en place d'un conseil d'administration ou d'un comité consultatif font partie des moyens dont il dispose pour s'entourer. De même, le recours à un conseiller indépendant et compétent lui permet d'analyser certains enjeux, sans « trop » d'émotions.

Dimension SA est une société spécialisée dans l'évaluation et la vente d'entreprises. Depuis plus de 20 ans, 185 entrepreneurs nous ont fait confiance pour transmettre ou acquérir une société. Nos conseillers accompagnent les entreprises et trouvent des solutions adaptées, en toute confidentialité, dans les différentes phases du processus de vente. Ce soutien permet de garder le cap sur l'objectif initial et les besoins du propriétaire. N'hésitez pas à prendre contact avec nous pour toutes questions d'évaluation, d'acquisition et de transmission d'entreprise.



Mélyny Oliveira
Stagiaire administrative/marketing
melany.oliveira@dimension.ch
Tél. +41 21 317 52 10



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



Eva Joss
Directrice adjointe
eva.joss@dimension.ch
M +41 79 542 86 74



Tanja Jamina
Fondée de pouvoir
tanja.jamina@dimension.ch
Tél. +41 21 317 52 10