

La transmission d'entreprises : une étape à soigner



De gauche à droite, Tony Autieri, PDG de Titanium Group ; Charles Franier, Head of Recrutement à Akka Switzerland ; Virginie Fauveau, membre de direction de la BCGE ; Romain Duriez, directeur de la CCI France Suisse, et Alexandra Rys, membre de direction de la CCI.

La dernière Table ronde du Grand Genève du cycle 2019 a attiré à la CCI un auditoire attentif aux conseils éclairés des panélistes autour de la reprise et la cession d'entreprise en région transfrontalière.

Les différences entre la France et la Suisse sont multiples, tant du point de vue juridique, fiscal que comptable. Rien d'étonnant, mais pour bon nombre d'entrepreneurs, elles constituent un axe de friction de part et d'autre de la frontière genevoise. Ils le vérifient notamment au moment d'acquérir une société ou de la céder. Globalement, l'arc lémanique dispose de PME à faible endettement. En contrepartie, la législation suisse nécessite un besoin important de fonds propres et le niveau des prix y est élevé.

Virginie Fauveau, nouvellement nommée membre de direction de la BCGE et ancienne cadre chez Capital Transmission, en est convaincue : « L'essentiel est de bien se préparer en amont et d'analyser soigneusement les conditions dans une Suisse aux lois spécifiques et au développement intérieur complexe. Une fois un contrat signé, il est difficile de renégocier ». Car, en vertu des règlements en vigueur (code des obligations notamment), il y a certaines conditions à remplir pour ouvrir une société en Suisse. La présence d'un administrateur domicilié dans le canton est ainsi requise. De toute façon, le fait de posséder une simple boîte aux lettres sans insertion dans le réseau local n'a aucun intérêt à terme.

Une affaire d'humains

« Une entreprise à racheter n'est pas qu'une structure à valeur comptable, elle doit surtout sa force à ses ressources humaines », poursuit

Charles Franier, d'Akka Switzerland, qui perçoit cette réalité au quotidien. À ses yeux, le fait d'entretenir un réseau professionnel contribue à une transmission réussie. Le sain développement d'une entreprise réside aussi dans sa réputation.

Des organismes tels que la Fondation d'Aide aux Entreprises apportent une aide en termes de cautionnement, les fiduciaires en opportunités d'acquisition et cession. Les Chambres de commerce binationales jouent aussi un rôle actif dans cet accompagnement. **Romain Duriez**, directeur de la Chambre de Commerce et d'Industrie France-Suisse (CCIFS), fait part de la vitalité des échanges transfrontaliers : « Une entreprise sur cinq dans la région serait à remettre, du fait surtout d'un départ imminent à la retraite de baby-boomers ».

Tony Autieri, PDG de Titanium Group, spécialisé dans les métiers de la construction, a pu témoigner d'expériences contrastées. Dans quelques cas, des décisions précipitées l'ont conduit à une désillusion. Fort heureusement, d'autres affaires ont porté leurs fruits. « Attention aux associés qui changent leurs comportements en cours de route », fait-il remarquer. Car les intentions varient : certains veulent réaliser une opération financière, d'autres faire perdurer l'entreprise familiale.

En résumé, la transmission fait partie du cycle naturel d'une PME, mais elle demande une anticipation et une implication réfléchies pour que le flambeau profite à chacun des protagonistes. ■