

Succession: un nouveau modèle qui fonctionne



VANESSA MONESTEL
Cercle suisse des administratrices

Selon toute vraisemblance, une PME suisse sur cinq sera confrontée à un problème de

succession dans les cinq prochaines années.

Pour les entrepreneurs en quête de successeur, un nouveau modèle appelé entrepreneuriat par acquisition, inspiré des *search funds* américains, arrive en Europe et mérite d'être mieux connu.

L'économie suisse repose sur le dynamisme de ses PME, dont les trois quarts sont en mains familiales.

Ce socle de l'économie est confronté à un défi imminent: la succession. Or, de nombreux propriétaires n'ont pas identifié de repreneurs dans leur cercle familial. S'ensuivent des interrogations légitimes: à qui parler de ce sujet délicat? Qui est le meilleur partenaire pour ac-

compagner la cession? Qui est le repreneur idéal? Quel futur pour la société ainsi cédée?

Pour qui s'intéresse uniquement à la dimension spéculative de la cession, de nombreux partenaires proposent un accompagnement pour maximiser la valeur de l'entreprise. Pour qui s'inquiète de l'avenir de sa société au-delà de la transaction pure, le casse-tête commence, car une cession repose aussi sur le facteur humain et le projet du repreneur.

Cette situation est bien connue de Christian Malek, cofondateur de Novastone Capital Advisors (NCA) et du programme Entrepreneuriat par acquisition. Son grand-père possédait une PME prospère en Suisse.

Son père était un artiste talentueux. Quand son grand-père s'est retiré des affaires, aucun successeur n'a été trouvé et l'entreprise a dû fermer. «À ce moment-là, j'étais déterminé à trouver une solution pour éviter que des entreprises ne soient perdues parce que la génération suivante a un talent différent», déclare Christian.

«J'ai cofondé le programme en 2020 pour fournir aux propriétaires de PME une solution qui repose sur des repreneurs qualifiés, dont l'objectif est de pérenniser le travail de toute une vie.»

Ce programme est pionnier en Europe, car il permet d'accompagner le transfert d'une PME aux meilleurs talents,

eux-mêmes soutenus par des ressources financières pour mener l'acquisition.

Ce modèle extrêmement populaire aux États-Unis, connu sous le nom de *search funds*, fait son chemin en Suisse: NCA l'a rendu conforme aux normes commerciales suisses et européennes, a convaincu de nombreux co-investisseurs et noué des relations privilégiées avec des banques, partenaires indispensables de l'acquisition.

NCA peut se féliciter de compter une acquisition réussie par un repreneur suisse et deux candidats à la reprise dans le pays.

«Notre programme est récent, mais cette première acquisi-

tion marque un tournant décisif dans notre histoire. C'est la preuve que le modèle fonctionne et que c'est une solution viable pour les cédants» souligne Christian Malek.

Aux États-Unis, les candidats à la reprise offrent aux propriétaires de PME une alternative au capital-investissement depuis plus de quarante ans en amenant une expérience, une vision et une solution complète pour acquérir, gérer et pérenniser l'entreprise.

La pression démographique qui pèse sur l'Europe devrait permettre à ce modèle de se diffuser plus largement pour offrir une solution aux cédants, mais aussi pour maintenir les savoir-faire et les emplois. ■