

## Les acquisitions ont le vent en poupe

🕒 18 avr 2019 - 07:00

👤 Salima Barragan

2 minutes de lecture

**«Les entreprises sont devenues des véhicules de placement», estime Jaques Meyer, CEO de PME-Successions.ch.**



«Il ne se passe pas un jour sans que nous ne recevions une demande d'un acheteur», affirme Jacques Meyer, CEO de PME-Successions.ch dont les activités recouvrent les opérations de transferts d'actions et les successions d'entreprises familiales. Du géomètre au fromager, tous les secteurs d'activité sont représentés. Véritable entremetteur de PME locales, Jacques Meyer donne son point de vue à Allnews sur l'essor des activités d'acquisition (M&A).

### UN MARCHÉ DE DEMANDEURS

Depuis 2014, date de la fondation de PME-Successions.ch, le nombre d'opérations réalisées, visant des PME entre 1 et 3 millions de francs de chiffre d'affaires, n'a cessé de doubler chaque année. Les conférences et formations organisées par les organes faitiers, comme le fond patronal ou la chambre de commerce, ne sont pas étrangères à cette croissance remarquable. Elles ont sensibilisé les patrons des PME, aujourd'hui bien au fait des mécanismes de transmission qui peuvent durer des mois. Tel le cas de la succession de l'entreprise Dürst, où Jacques Meyer a été appelé comme médiateur pour trouver un accord entre le neveu, son père et son oncle. Le processus a allongé les tractations de 11 mois.

*«Nous avons eu la visite de l'ensemble des banques privées de la place pour capter les fonds des ventes afin de les placer.»*

Les banques commerciales et privées, cherchant à capter des capitaux frais, ont également entamé des cycles de conférences à l'intention des dirigeants de PME. «Nous avons eu, lors de la création de notre société, la visite de l'ensemble des banques privées de la place pour capter les fonds des ventes afin de les placer», explique Jacques Meyer.

La force de PME-Successions.ch réside dans son réseau étoffé pour trouver des sociétés à vendre dans un marché où la demande reste dominante. Ses mandants ne se limitent pas à l'intérieur des frontières. De plus en plus de sociétés étrangères, souhaitant s'implanter en Suisse Romande, optent pour le rachat d'une structure existante, accroissant ainsi le phénomène de demande.

## ÉVITER LES PIÈGES DE LA SURVALORISATION

La détermination de la valeur de l'entreprise, la recherche d'un ou de plusieurs acheteurs potentiels, la négociation du prix de vente, la préparation du contrat; tous ces éléments font partie du long processus d'achat. Mais la première phase de valorisation reste prépondérante. Alors que d'un côté, le vendeur est tenté de survaloriser, de l'autre, certains acheteurs sont aussi prêts à payer un prix beaucoup trop élevé croyant faire une affaire. «Le prix doit être acceptable pour l'acheteur afin qu'il puisse correctement financer l'opération, en vivre, et obtenir un rendement sur son investissement», explique Jacques Meyer qui cite l'exemple d'une Sarl, exigeant un prix d'achat, qui ne correspondait pas à ses fondamentaux: «l'entreprise présentait un bilan peu solide et déficitaire sur les deux exercices comptables précédents». Au final, le spécialiste a simplement refusé de conduire l'affaire.

*La création de synergie par une acquisition est un facteur créateur de valeur souvent insoupçonné.*

## DE VRAIS PATRONS

D'ailleurs, dans les critères de sélection de ses dossiers, la rentabilité des entreprises figure en tête de liste. Le but n'est pas de conclure le «deal», mais que la société perdure sur le long terme. «Ce que nous cherchons pour les PME, ce sont des patrons et non des investisseurs», explique Jacques Meyer, pour qui le maintien des emplois dans le tissu socio-économique l'emporte sur les considérations pécuniaires: «L'équation n'est pas qu'une affaire de franc, mais aussi de pérennité de l'entreprise».

Enfin, la création de synergie par une acquisition est un facteur créateur de valeur souvent insoupçonné, comme l'illustre le cas de l'entreprise fromagère Mont-d'Or, vendue à un producteur de peinture. «Les deux patrons travaillent leur matière première dans des cuves en inox identiques, qu'ils agrémentent puis vendent directement», explique-t-il. Des produits finaux fort différents, mais des phases de production, de distribution et de marketing similaires.



**Jacques Meyer**  
CEO

---

Après 35 années passées dans le domaine bancaire dont six à la tête de la Banque Cantonale Vaudoise, Jacques Meyer exerce divers mandats d'administrateurs dans des sociétés implantées en Suisse romande. En 2014, il fonde [pme-successions.ch](http://pme-successions.ch) (<http://pme-successions.ch>). Il est titulaire d'un Certificate of Advanced Studies HES-SO en Fusions, acquisitions et transmissions d'entreprises.



---

[pme-successions.ch](http://pme-successions.ch) (<http://pme-successions.ch>) est une société spécialisée dans la vente et la transmission de PME en Suisse romande. Lancée en 2014 à Lausanne par des chefs d'entreprise expérimentés, [pme-successions.ch](http://pme-successions.ch) (<http://pme-successions.ch>) compte à son actif plus de 50 successions d'entreprises depuis sa fondation. Au bénéfice d'un large réseau de spécialistes, [pme-successions.ch](http://pme-successions.ch) (<http://pme-successions.ch>) offre des services tant aux chefs d'entreprises qu'aux investisseurs.