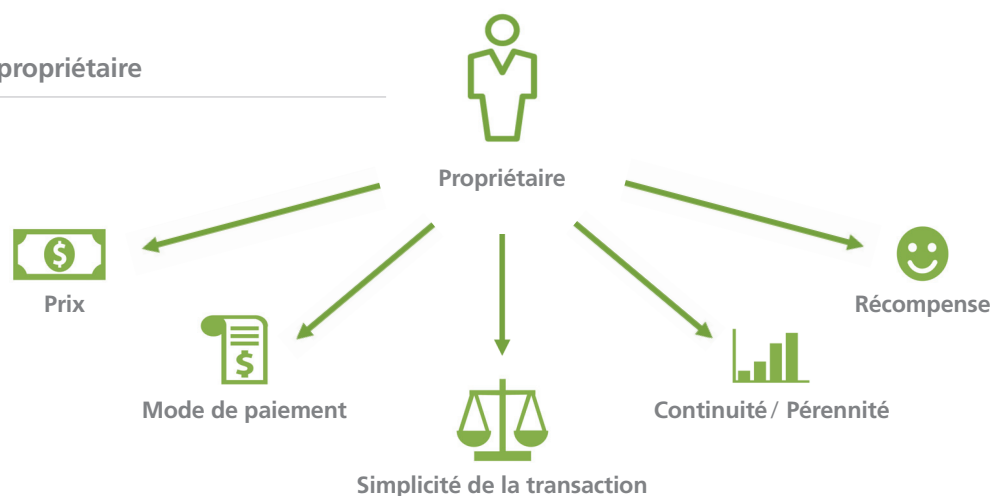


# La transmission d'entreprise, c'est aussi une affaire d'émotions!

La majorité des propriétaires surévaluent le prix de leur société. Afin de définir la valeur potentielle de l'entreprise et optimiser son prix de vente, il est nécessaire d'étudier les conditions du marché sous l'angle des investisseurs, la situation financière et les perspectives de développement de l'entreprise.

## Les attentes du propriétaire



### Objectiver les attentes du propriétaire lors de la transmission

L'aspect émotionnel est, en premier lieu, lié à l'attachement affectif du propriétaire à son entreprise, fruit de son investissement personnel, du temps consacré voire à l'implication familiale dans la société. Malheureusement cet aspect ne se reflète pas toujours dans les négociations. Il en découle ainsi une distorsion sur le prix, conséquence de la différence de perception entre le propriétaire et le marché sur la valeur de la société. C'est pourquoi, le rôle d'un conseiller externe est primordial et permet au propriétaire d'obtenir de manière indépendante la valeur potentielle de son entreprise, avant d'entrer en négociations avec un investisseur ou un repreneur.

### L'accompagnement du propriétaire, le conseil indépendant

Dans le contexte unique du projet de cession, qui revêt une importance stratégique pour le(s) propriétaire(s), le rôle du conseiller indépen-

dant sera notamment de sensibiliser le propriétaire aux divers enjeux financiers, mais aussi à l'égard des garanties contractuelles à fournir, des impacts fiscaux ou de la transition à opérer. Personne de confiance et expérimentée, le conseiller appuie également le propriétaire lors de chaque étape du processus qui dure en général 12 à 18 mois.

### La conclusion de la cession

Depuis 1994, 185 entrepreneurs ont accordé leur confiance à Dimension SA, société spécialisée dans l'évaluation et la transmission d'entreprises. L'une d'entre elles témoigne : "Compte tenu de l'enjeu de l'opération que nous envisagions, il était important pour le Conseil d'Administration de faire appel à des professionnels de la transmission d'entreprises pour conduire le processus de cession et défendre de manière neutre les intérêts de l'entreprise en général, de ses employés et de ses actionnaires. Dimension SA a été l'artisan d'une solution répondant aux objectifs fixés :

remettre l'entreprise à un partenaire sérieux, capable non seulement d'assurer la pérennité de la société mais prêt à investir également pour assurer son développement. Cette décision était non seulement importante pour la famille, actionnaire majoritaire, mais également pour tous les actionnaires de la société".

### Plus d'informations?

#### Dimension SA

##### Genève

4, rue de la Tour-de-l'Île  
CH-1211 Genève 2  
Tél. +41 (0)22 809 26 28

##### Lausanne

16, rue des Fontenailles  
CH-1007 Lausanne  
Tél. +41 (0)21 317 52 10

[www.dimension.ch](http://www.dimension.ch)