

Les fondamentaux de la transmission d'entreprise

8 juin 2026

Mot de bienvenue



Jacob Grabowski
Centre Patronal

Introduction

Vos interlocuteurs



Aude Tinguely

Responsable de la transmission
d'entreprise, BCV



Maud Feignoux

Fondée de pouvoir,
Cautionnement Vaud



Cécile Enjolras

Directrice-adjointe,
Promove



Xavier Fromaget

Directeur,
PME Successions SA



Jacob Grabowski

Responsable de la transmission
d'entreprise, Centre Patronal

Objectifs de la soirée

Connaître les principaux aspects de la transmission d'entreprise

- Comprendre ce qu'implique un projet de transmission
- Comprendre les obligations légales et les démarches nécessaires
- Connaître les principaux aspects légaux et fiscaux liés à la forme juridique
- Connaître les enjeux liés au financement d'un projet de transmission
- Découvrir l'écosystème à disposition

Programme

Partie 1 17h30 15 min. • Présentation Centre Patronal et Relève PME

Partie 2 17h45 15 min. • Écosystème local

Partie 3 18h00 35 min. • Les fondamentaux d'une transmission réussie

Partie 4 18h35 35 min. • Financer son projet de transmission

19h10 15 min. • Pause

Partie 5 19h25 20 min. • Étude de cas

Partie 6 19h45 45 min. • Témoignage et Q&A

20h30 • Apéritif et réseautage

 Centre Patronal **Relève PME**

promove
RIVIERA-LAVAUX-ORON

 **PME SUCCESSIONS**

 **BCV** CAUTIONNEMENT VAUD

 **BCV** CAUTIONNEMENT VAUD  **PME SUCCESSIONS**

Des partenaires à vos côtés



Jacob Grabowski
Centre Patronal / Relève PME

Pourquoi le Centre Patronal ?



Assurances
sociales



Soutien à la création
d'entreprise



Service
juridique



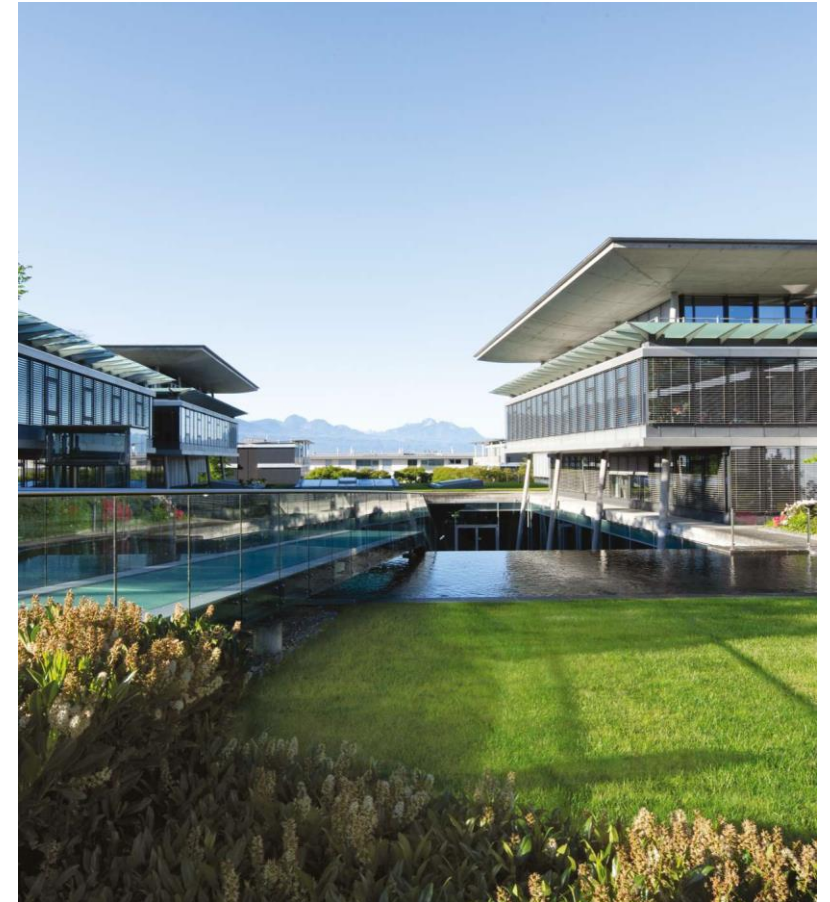
Formation
continue



Gestion
d'associations



Politique
patronale



Aux côtés des entrepreneurs

Informier



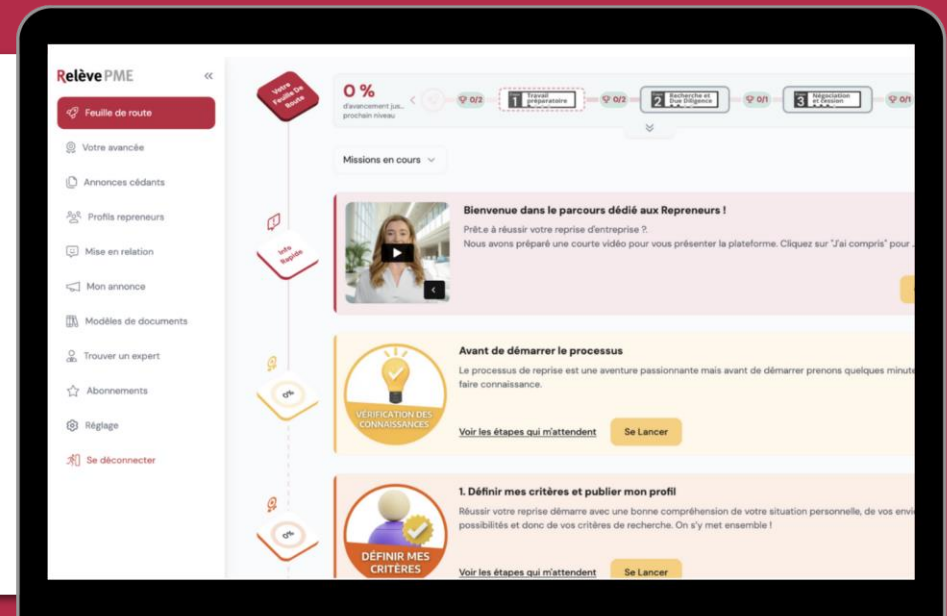
Orienter

Relève PME

Soutenir

CAUTIONNEMENT
VAUD

À la découverte de la **plateforme** **Relève PME**



QUI SOMMES-NOUS ?



Relève PME est une association neutre et indépendante visant à faciliter et favoriser la transmission des PME.

Elle propose des informations, des conseils et un soutien aux chefs d'entreprise, pour les aider à faire face aux défis liés à la transmission d'une entreprise ou d'un fonds de commerce.

www.relevepme.ch facilite la mise en relation entre cédants et repreneurs, sans jamais s'immiscer dans leurs échanges ou décisions.

À ce titre, toutes les annonces sont acceptées.

POURQUOI UN SERVICE INDÉPENDANT D'AIDE À LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE ?

20%

d'entreprises à transmettre dans les 5 ans

+30%

de personnes entre 60 et 65 ans d'ici 2030 (génération baby-boom)

500'000

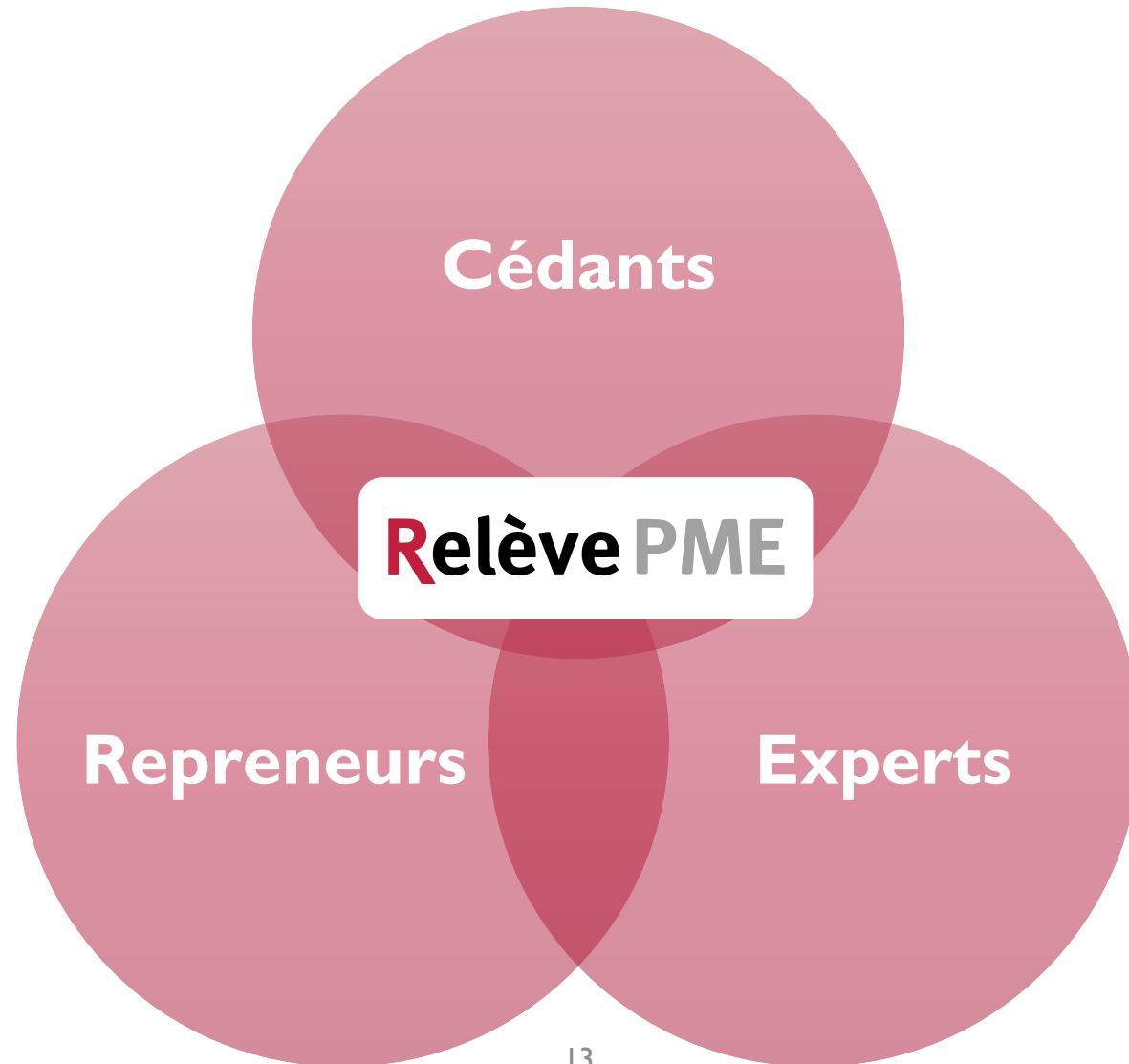
emplois concernés

Un projet personnel ambitieux qui mérite une plateforme innovante, et suisse !

Scannez-moi et
découvrez tous
ses avantages



UN SERVICE PENSÉ POUR TOUS, *AU SERVICE DE TOUS*



Une plateforme **au service**
de l'économie Romande

LA PLUS GRANDE PLACE DE MARCHÉ DE ROMANDIE

Avec **+600 annonces**, la plateforme est devenue un espace incontournable pour faciliter l'identification et la mise en relation des parties prenantes.

600 annonces

400-500
utilisateurs
mensuels

La plus grande
diversité de
profils et
dossiers

UNE DES PLATEFORMES LES PLUS AVANCÉES D'EUROPE

En avril 2025, la plateforme a fait peau neuve avec pour objectif proposer un outil performant en phase avec les meilleures pratiques en Europe.

La plateforme est un outil unique combinant plusieurs avantages :

- **Publiez gratuitement et en toute confidentialité** votre annonce pour faire connaître votre projet.
- **Suivez un parcours e-learning** pour être guidé, étape par étape, dans votre démarche de transmission ou de reprise.
- **Effectuez vos demandes de mise en relation gratuitement**, sans aucune commission.
- **Accédez à des modèles de documents essentiels**, conçus pour vous accompagner à chaque étape du processus.



POSTER DES ANNONCES EST GRATUIT ET SANS COMMISSION

Sur la plateforme, **publier une ou plusieurs annonces est totalement gratuit et sans aucune commission !**

Pour respecter notre neutralité, nous n'intervenons pas sur la rédaction, chacun est libre de rédiger et compléter son annonce comme il le souhaite.

NOUVEAU !
Vous pouvez désormais
faire apparaître
votre annonce en
première position

Les annonces
publiées par des
Experts sont
directement visibles

The screenshot displays a list of business listings on a platform. The interface includes a search bar, filters, and sorting options. The listings are as follows:

- Entreprise de gastronomie en forte expansion** (Geneva, No.7220, 75% complete, updated 29.10.2025). A red box highlights the title, location, completion status, and update date. A green badge 'À la une' is visible in the top right corner of the listing.
- Exploitation d'un catamaran de luxe pour croisières et hébergement sur le lac Léman** (Geneva, No.6065, 100% complete, updated 08.01.2026).
- JMS Automative SARL** (Vaud, No.7446, 100% complete, updated 29.12.2025).
- Clinique esthétique de qualité à céder (actuellement sans activité)** (Vaud, No.6366, 50% complete, updated 10.12.2025). A red box highlights the title, location, completion status, and update date. A green badge 'Par un expert' is visible in the top left corner of the listing.
- Cliniques vétérinaires avec 5 ans d'expérience à Genève** (Geneva, No.4990, 100% complete, updated 14.11.2025).

AU CŒUR DE NOTRE PROMESSE: LE RESPECT DE LA CONFIDENTIALITÉ !

Relève PME favorise la mise en relation entre cédants et repreneurs en vous permettant d'effectuer des demandes de mises en relation gratuitement et sans aucune commission !

Les informations de contact ne sont visibles qu'en cas d'acceptation d'une demande de mise en relation.

La confidentialité de votre projet est donc assurée !



Suite d'une enquête menée auprès de nos utilisateurs, les cédants ont confirmé qu'aucune fuite de leur projet auprès des fournisseurs, salariés, clients et concurrents n'a été relevée avec leur annonce sur Relève PME.

UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ ÉTAPE PAR ÉTAPE

The screenshot displays a vertical sequence of four e-learning modules, each with a distinct background color and iconography. The first module, 'Bienvenue dans le parcours dédié aux Cédants', features a video player with a woman's face and a 'BIENVENUE' label. The second, 'Avant de démarrer le processus', includes a lightbulb icon and a 'VÉRIFICATION DES CONNAISSANCES' label. The third, 'Quelques conseils pour suivre votre parcours', shows another video player with a woman's face and a 'CONSEILS' label. The fourth, '1. Anticiper les délais fiscaux', has a tax building icon and a 'DÉLAIS FISCAUX' label. Each module contains a title, a brief introductory text, a close button (X), and a 'J'ai compris' button. The second and fourth modules also include a 'Voir les étapes qui m'attendent' link and a 'Se Lancer' button.

Bienvenue dans le parcours dédié aux Cédants ✕
Prête à réussir votre cession d'entreprise ?
Nous avons préparé une courte vidéo pour vous présenter la plateforme. Cliquez sur "J'ai compris" pour passer à la suite !
BIENVENUE < J'ai compris

Avant de démarrer le processus ✕
Le processus de cession est une aventure passionnante mais avant de démarrer prenons quelques minutes pour faire connaissance.
VÉRIFICATION DES CONNAISSANCES
[Voir les étapes qui m'attendent](#) Se Lancer

Quelques conseils pour suivre votre parcours ✕
Avancez sereinement dans votre parcours : concentrez-vous sur l'essentiel et abordez chaque étape au bon moment pour mieux assimiler les informations.
CONSEILS < J'ai compris

1. Anticiper les délais fiscaux ✕
Une cession d'entreprise a de conséquences fiscales très importantes et cet aspect doit être étudié en premier car il va commander des changements pour vous permettre de ne pas payer d'impôts.
DÉLAIS FISCAUX
[Voir les étapes qui m'attendent](#) Se Lancer

Des guides exhaustifs et complets écrits par des experts sous forme de parcours e-learning afin de vous fournir la **bonne information au bon moment !**

Un parcours pour chaque profil :

- Cédant
- Repreneur
- Expert

Les parcours e-learning sont basés sur l'ouvrage "Le Guide de la transmission d'entreprise" soutenu par la FER Genève.

DES MODÈLES DE DOCUMENTS ESSENTIELS DISPONIBLES

Modèles de documents

Chercher un document

Tous les documents

Travail préparatoire

Due Diligence

Négociation et cession

Passation

Mandat cause d'inaptitude

Document généraux

Travail préparatoire



Plaquette teaser

Mis à jour il y a un an

Un abonnement est requis

S'abonner

Travail préparatoire



Accord de confidentialité (NDA)

Mis à jour il y a un an

Un abonnement est requis

S'abonner

Travail préparatoire



Dossier de remise (Info
memorandum)

Mis à jour il y a un an

Un abonnement est requis

S'abonner

Travail préparatoire



Structure de "dataroom"

Mis à jour il y a un an

Un abonnement est requis

S'abonner

Due Diligence



Questions pour la Due Diligence

Mis à jour il y a un an

Un abonnement est requis

S'abonner

Négociation et cession



Contrat de cession

Mis à jour il y a un an

Un abonnement est requis

S'abonner

Mandat cause d'inaptitude



Mandat pour cause d'inaptitude

Mis à jour il y a un an

Un abonnement est requis

S'abonner

Mandat cause d'inaptitude



Page pratique - Mandat pour cause
d'inaptitude

Mis à jour il y a un an

Un abonnement est requis

S'abonner

Sur la plateforme, vous pouvez retrouver des **modèles de documents téléchargeables** pour vous aider dans votre projet de transmission :

- Plaquette teaser
- Accord de confidentialité (NDA)
- Dossier de remise
- Structure de data room
- Checklist Due Diligence
- Contrat de cession
- Et bien d'autres !



Découvrez les
modèles de documents
disponibles

Relève PME

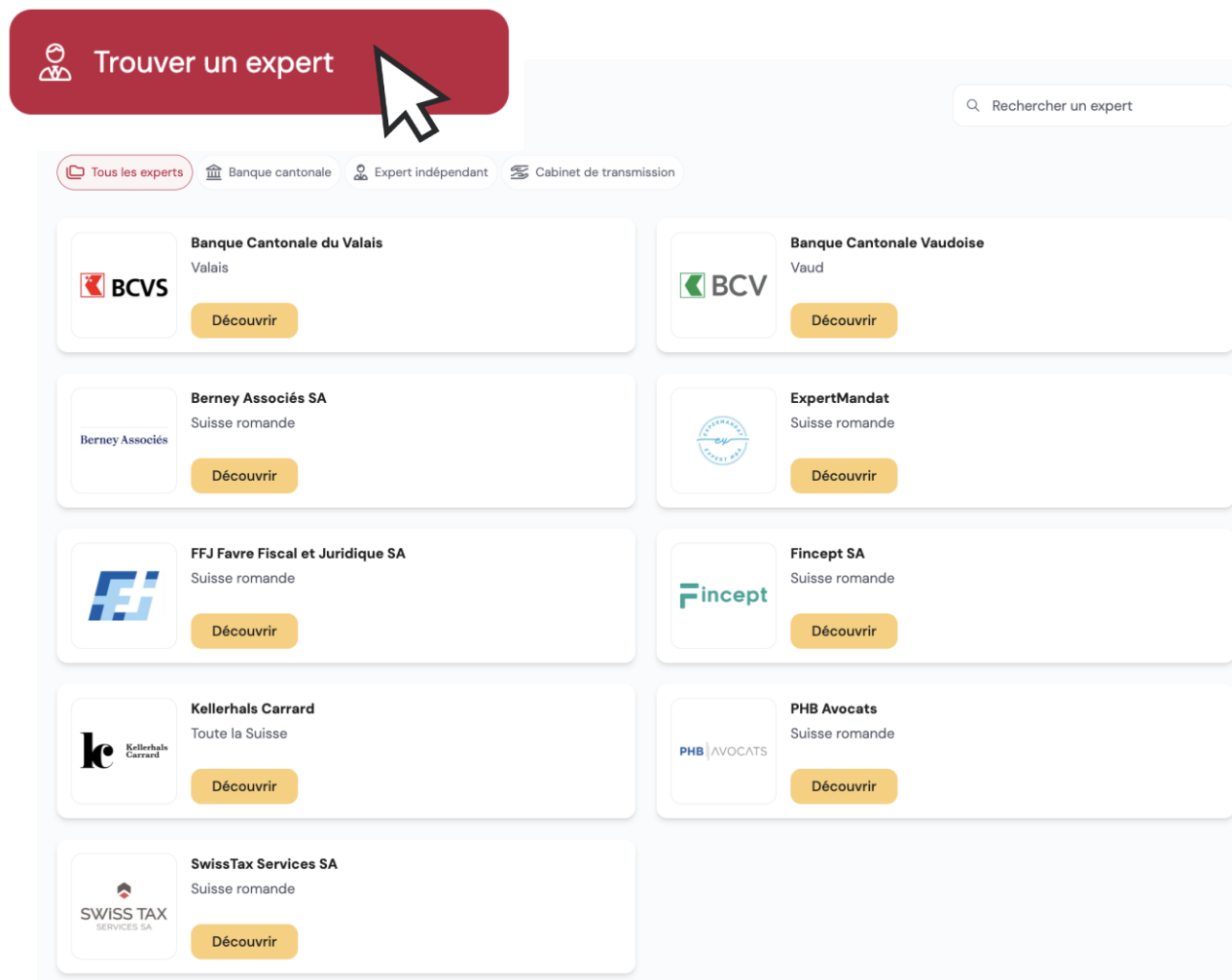
TROUVEZ L'EXPERT QU'IL VOUS FAUT !

Relève PME compte parmi ses adhérents tous les experts reconnus dans la transmission et la reprise d'entreprises et de fonds de commerce, et vous aide à y voir clair.

Ces experts ont accès à votre interface Relève PME et peuvent vous guider dans vos démarches pour vous aider à réussir votre projet de transmission !



Découvrez les experts référencés sur Relève PME



The screenshot shows a web interface for finding experts. At the top, there is a red button labeled 'Trouver un expert' with a mouse cursor pointing to it. Below this is a search bar with the placeholder text 'Rechercher un expert'. A navigation bar contains several tabs: 'Tous les experts', 'Banque cantonale', 'Expert indépendant', and 'Cabinet de transmission'. The main content area displays a grid of expert profiles, each with a logo, the expert's name, their location, and a yellow 'Découvrir' button. The profiles shown are:

- Banque Cantonale du Valais (Valais)
- Banque Cantonale Vaudoise (Vaud)
- Berney Associés SA (Suisse romande)
- ExpertMandat (Suisse romande)
- FFJ Favre Fiscal et Juridique SA (Suisse romande)
- Fincept SA (Suisse romande)
- Kellerhals Carrard (Toute la Suisse)
- PHB Avocats (Suisse romande)
- SwissTax Services SA (Suisse romande)

UNE COMMUNICATION RENFORCÉE POUR NE RATER AUCUNE OPPORTUNITÉ !

En vous inscrivant à la plateforme, vous recevez chaque mercredi un email pour **vous informer des nouvelles annonces publiées.**

RelèvePME

Le récap' de la semaine

Bonjour

Voici les dernières annonces de la semaine publiées sur Relève PME.

À la semaine prochaine pour un nouveau récapitulatif !

École privée et prestataire éducatif en Suisse romande (3 cantons)

Secteur : Éducation et formation
Vaud

Voir les détails

Garage motos, atelier et expo avec possibilité d'acquérir le bâtiment avec gros potentiel

Secteur : Éducation et formation
Vaud

Voir les détails

Exploitation d'un catamaran de luxe pour croisières et hébergement sur le lac Léman

Secteur : Éducation et formation
Genève

Voir les détails

Voir toutes les annonces

3 FORMULES

pour réussir votre transmission d'entreprise ou de fonds de commerce !

Gratuit	Utilisateur	Utilisateur +
Parfait pour ceux qui souhaitent se renseigner avant d'agir	Parfait pour ceux qui souhaitent simplement poster une annonce	Parfait pour ceux qui cherchent une solution complète avec toutes les infos
CHF 0 / année	CHF 250 / année	CHF 550 / année
<ul style="list-style-type: none">✓ Poster une annonce gratuitement et sans aucune commission✓ Consulter les annonces✓ Accès aux 2 premiers guides expliqués✓ Annuaire de spécialistes	<ul style="list-style-type: none">✓ Poster une annonce gratuitement et sans aucune commission✓ Consulter les annonces✓ Accès aux 2 premiers guides expliqués✓ Annuaire de spécialistes✓ Mises en relation	<p>Tous les outils inclus !</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Poster une annonce gratuitement et sans aucune commission✓ Consulter les annonces✓ Accès aux 2 premiers guides expliqués✓ Annuaire de spécialistes✓ Mises en relation✓ Modèles de documents✓ Accès à l'outil exclusif de guidage étape par étape

30%

de réduction sur votre abonnement si vous êtes adhérents de la Fédération patronale vaudoise (Centre Patronal), de la FMB ou de la FER.

ENSEMBLE, FAISONS DE VOTRE PROJET DE TRANSMISSION UN SUCCÈS !

Visitez le site internet de Relève PME



Découvrez les +160 annonces de cession



Découvrez les +500 profils de repreneurs



Relève PME

Des questions ?

www.relevpme.ch
(directement sur le chat en ligne)

ou

info@relevpme.ch



ORGANISME RÉGIONAL DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

Promove | Promotion Economique Riviera-Lavaux - Oron

Promove – Mission et structure

Notre mission

Veiller à la prospérité de la région...

Emplois de proximité / Création de valeur / Investissements

... au service de la qualité de vie de ses habitants.

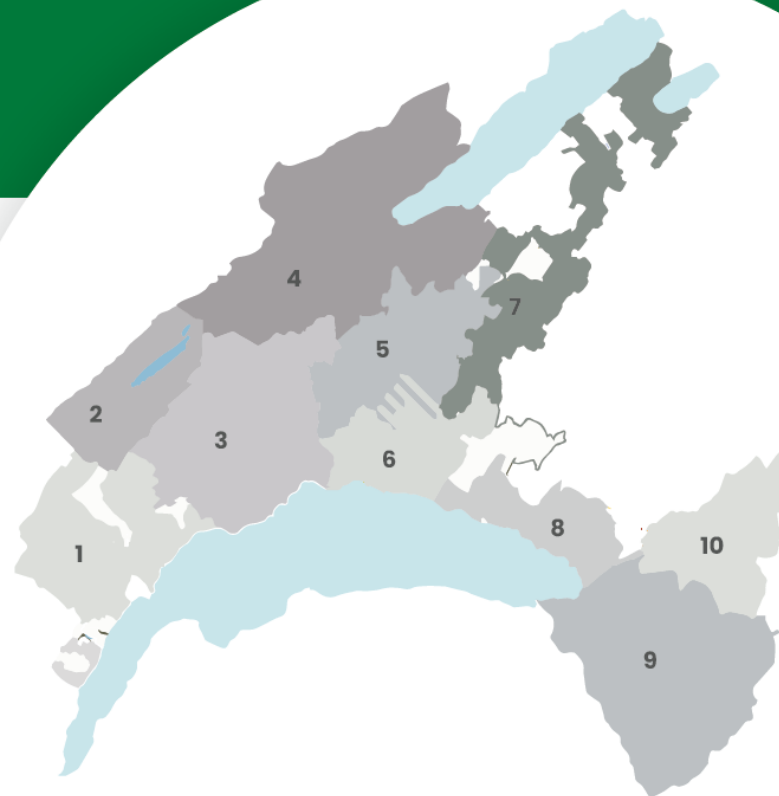
Promove – Mission et structure

10 organismes régionaux de développement économique (ORDE)

ÊTRE PROCHE DE VOUS. ÇA CHANGE TOUT.

CONTACTEZ L'ASSOCIATION
DE VOTRE RÉGION !

- 1  **Région de Nyon**
- 2  **ADDEV** ASSOCIATION POUR LE DÉVELOPPEMENT DES ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES DE LA VALLÉE DE JOUR
- 3  **arcam** RÉGION COSSONAY AUBONNE MORGES
- 4  **ADNV** DÉVELOPPEMENT DU NORD VAUDOIS
- 5  **Association de Développement Région Gros-de-Vaud**
- 6  **LAUSANNE RÉGION**
- 7  **Coreb** Communauté régionale de la Broye Unie pour agir!
- 8  **promove** RIVIERA-LAUAUX
- 9  **CHABLAIS RÉGION** SWITZERLAND
- 10  **PAYS-D'ENHAUT** CHATEAU-D'ŒX | ROUGE-MONT | ROSSINIÈRE



De Visu, Stamprod

Échelon cantonal :



Service de la promotion
de l'économie et de
l'innovation (SPEI)

codev.ch - info@codev.ch

codev.ch
RÉGIONS ÉCONOMIQUES VAUDOISES

VAUD 

promove
RIVIERA-LAUAUX-ORON

Promove – Mission et structure

Portrait - Communes

Riviera

Lavaux-Oron

16 Communes

1045'219 habitants
(31.12.2025)



Promove – Mission et structure

Portrait - Entreprises

- Plus de 350 entreprises membres
- Tout secteur d'activités confondus
- Adhésion volontaire et sans contrepartie
- Relai vers le « terrain » - remontée d'information
- Réseau d'experts pour les porteurs de projet

Promove – Axes d'intervention

Approche transversale et complémentaire

Soutien



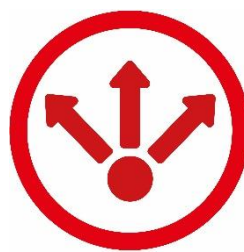
Entrepreneuriat et
tissu économique

Dynamisation



Réseau
économique
régional

Développement



Projet régionaux
et conditions
cadres

Promotion



Implantation et
investissement
s

Promove – Axes d'intervention

Soutien – Entrepreneuriat et tissu économique



Stimuler l'entrepreneuriat et accompagner à la réalisation de projet d'entreprise

Information et conseil

Guichet entreprise

- Sensibilisation à l'entrepreneuriat et organisation d'ateliers de formation
- Accompagnement de l'entrepreneur et du créateur d'entreprise
- **RDV Experts avec notamment la thématique transmission**

Guichet immobilier / Portail de l'Immobilier d'activités

Réponses aux demandes directes des entreprises en lien avec leurs besoins de terrains ou locaux professionnels.

Sensibilisation aux aides financières et accompagnements disponibles

Information aux entreprises éligibles quant aux aides disponibles au sein de l'écosystème de soutien à l'innovation et à l'entrepreneuriat (LADE, Fonds SPEI, Platinn, Genilem...)..

Promove – Axes d'intervention

Dynamisation – Réseau économique régional



Accompagner le tissu économique existant

Synergies économiques à l'échelle régionale

Réseau régional

- Organisation d'événements de réseautage et de valorisation

Création de valeur durable et innovation au sein du tissu économique

Catalyseur d'idées et de projets

- Tendances et enjeux actuels (conférences d'experts, événements thématiques...)
- Soutien et facilitation de projets collaboratifs

Ancrage territorial des entreprises

Interface entreprises–collectivités

- Veille proactive du tissu économique de la région (enjeux et besoins)
- Recherche et mise en œuvre de solutions en collaboration avec les collectivités

Promove – Axes d'intervention

Développement – Projet régionaux et conditions cadres



Soutenir les collectivités sur les thématiques économiques

Centre de compétence économique régional

Promotion et mise en œuvre de conditions-cadres favorables

- Stratégie régionale de développement économique.
- Information et sensibilisation des autorités aux enjeux économiques régionaux.
- Dossiers stratégiques régionaux (infrastructures clés, offre touristique, zones d'activités...).
- Soutien à la formation professionnelle (programme AppApp)

Cofinancement de projets (LADE/LPR)

Sensibilisation aux subventions et accompagnement des projets

- Etude d'éligibilité, conseils et accompagnement pour le montage du dossier de demande de subvention.
- Rédaction d'un préavis régional à l'attention du Canton / de la Confédération

Promove – Axes d'intervention

Promotion – Implantation et investissements



Apport de forces vives et ressources complémentaires

Promotion économique exogène

Accueil de nouvelles entreprises dans la région

- Communication promotionnelle et événements
- Rencontre avec les entreprises intéressées et accompagnement

Attraction et accompagnement des investissements dans la région

- Identification des besoins et opportunités
- Rencontre avec les investisseurs et interface avec les autorités et partenaires

 **PMESUCCESSIONS**

Transmission d'entreprise

Panorama et enjeux

**Xavier Fromaget, Directeur
PME Successions SA**



Pourquoi ce sujet est crucial ?

- **99,7% des entreprises suisses sont des PME**, soulignant l'importance de leur transmission pour l'économie nationale *(Office fédéral de la statistique)*
- **Environ 65'800 établissements** étaient actifs fin 2022 dans le canton de Vaud, représentant un volume d'emploi d'environ 391'100 équivalents temps plein *(Canton de Vaud)*
- **70'000 à 90'000 PME concernées** en Suisse dans les 5 prochaines années *(UBS, SECO)*



L'anticipation est essentielle

- **55% des entrepreneurs** n'ont pas vraiment pensé à leur succession *(KPMG)*
- **30% des transmissions** échouent ou sont retardées faute de préparation adéquate *(Consulta)*

Conséquences potentielles:

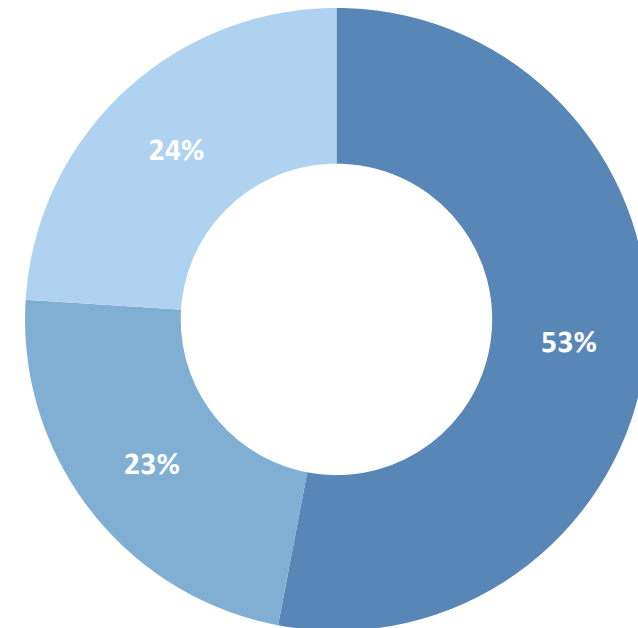
- Inadéquation du repreneur
- Diminution de la valeur de l'entreprise
- Impact négatif sur le tissu économique local, notamment en perte d'emploi et de savoir-faire

Les options de reprise d'une PME

- **Succession familiale** (Family Buy Out)
- **MBO** (Management Buy Out) - exécutée par un/des cadre(s) ou employé(s)
- **Vente à un tiers** – réalisée avec un acteur industriel, fonds d'investissement ou MBI (Management Buy In)

RÉPARTITION DES TRANSMISSIONS DE PME EN SUISSE (2022)

■ FBO ■ MBO ■ Ventes à un tiers



Les étapes d'une transmission



Analyse initiale

- Revue des états financiers & perspectives de marché
- Discussions sur vos **objectifs personnels** (prévoyance, fiscalité)
- Proposition de scénarios de vente et feuille de route personnalisée



Valorisation de l'entreprise

- **Estimation objective** de la valeur de votre société
- Méthodes reconnues du marché (multiples, rendement, praticiens)
- Base de discussion réaliste avec les futurs acheteurs



Dossier de vente

- Identification et approche d'acheteurs ciblés, en toute discrétion
- Envoi du **Teaser** anonymisé pour susciter l'intérêt
- Partage du **Mémoire d'information** après accord de confidentialité



Les étapes d'une transmission



Lettres d'intention (LOI)

- Réception des offres de reprise formalisées
- Analyse de la **capacité financière** et du **profil stratégique** du repreneur
- **Sélection** des candidats pour la suite du processus



Négociations & due diligence

- Préparation de la data room pour la **revue approfondie** (aspects juridiques, fiscaux et sociaux)
- Réponses structurées aux questions du repreneur
- **Rédaction** et négociation des contrats



Closing & accompagnement final

- **Signature** du contrat, **paiement** et **transfert de propriété**
- Communication publique maîtrisée autour de la vente
- **Suivi post-cession** (relais, accompagnement du repreneur)





Méthodes de valorisation

Ajustements

Les retraitements de certaines rubriques du bilan et du compte de résultat visent à reconstituer la **valeur économique réelle des actifs** et à isoler les **éléments récurrents de performance**. Cela permet de mieux refléter l'activité opérationnelle et d'en améliorer la lisibilité aux yeux des repreneurs.

Valeur de substance – «Méthode statique»

Calcul des **fonds propres économiques** par la soustraction des passifs aux actifs établis à leur valeur économique. Elle représente en règle générale le seuil inférieur de la valeur des FP.

Valeur de rendement – «Méthode dynamique»

Prise en compte des paramètres du marché à travers un **taux de capitalisation** et les **résultats financiers ajustés** de la société. Elle n'intègre cependant aucune donnée quant à l'évolution future des activités et du marché.

Méthode des comparables

Fondée sur des **multiples de résultat** observés lors de transactions portant sur des entreprises comparables, tant en termes de **secteur d'activité** que de **taille**.



*“Évaluer une entreprise consiste à proposer une fourchette de valeurs et en aucune manière à déterminer un prix. Le prix d’une entreprise suppose une **notion de transaction** et de **confrontation** d’une offre et d’une demande.”*

- Arnaud Thauvron



Nos recommandations

Préparer la vente de votre société

- Paramètres liés à la gestion
- «Habiller la mariée»

Se préparer à la vente de votre société

- Paramètres liés à l'émotion
- Aspects liés à la prévoyance
- **L'entrepreneur consacre peu de temps à ses affaires privées. À partir de quel moment une vente est-elle supportable?**



Anticiper, c'est structurer votre société

Raison sociale

- Transformation en neutralité fiscale (délai de blocage = 5 ans)
- Rachats fictifs
- SA / Sàrl = exonération du gain en capital

Gouvernance

- Convention d'actionnaires
- Conseil d'administration et direction

Gestion

- Registre des actionnaires à jour, statuts, émission des actions
- PV AG et CA

Anticiper, c'est optimiser vos états financiers

Etats financiers clairs

Structure du bilan - Actifs

- Liquidités excédentaires (risque LPI)
- Compte-courant actionnaire
- Stock / Travaux en cours
- Actifs : nécessaires à l'exploitation ?
- Immeubles

Suggestions:

- Privilégier un bilan limpide et allégé en actifs
- Poursuivre ses investissements en équipements
- Détenir un immeuble à titre privé (ou scission, démembrement)
- Permanence des méthodes de calcul des stocks et TEC
- Réserves latentes adéquates avec un tableau de suivi

Bilan au 31.12.2024

Liquidités 1'000'000 CHF	Fournisseurs 100'000 CHF
Créances envers actionnaires 400'000 CHF	Dettes 400'000 CHF
Inventaire 100'000 CHF	Capitaux propres 1'500'000 CHF
Immobilisations corporelles 500'000 CHF	

Anticiper, c'est optimiser vos états financiers

Etats financiers clairs

Structure du bilan - Passifs

- Dettes
- Compte-courant actionnaire
- Crédit-COVID (pas de distribution de dividendes)
- Pertes et profits reportés (distribution ?)
- Capital-actions

Suggestions:

- Eviter l'endettement à long terme (hors hypothèques)
- Remboursement constant du compte courant
- Distribuer des dividendes (stratégie fiscale salaire + dividendes)

Bilan au 31.12.2024

Liquidités 100'000 CHF	Fournisseurs 100'000 CHF
Créances clients 400'000 CHF	Dettes bancaires 400'000 CHF
Inventaire 500'000 CHF	Dettes envers actionnaires 600'000 CHF
Immobilisations corporelles 500'000 CHF	Capitaux propres 400'000 CHF

Anticiper, c'est démontrer votre rentabilité

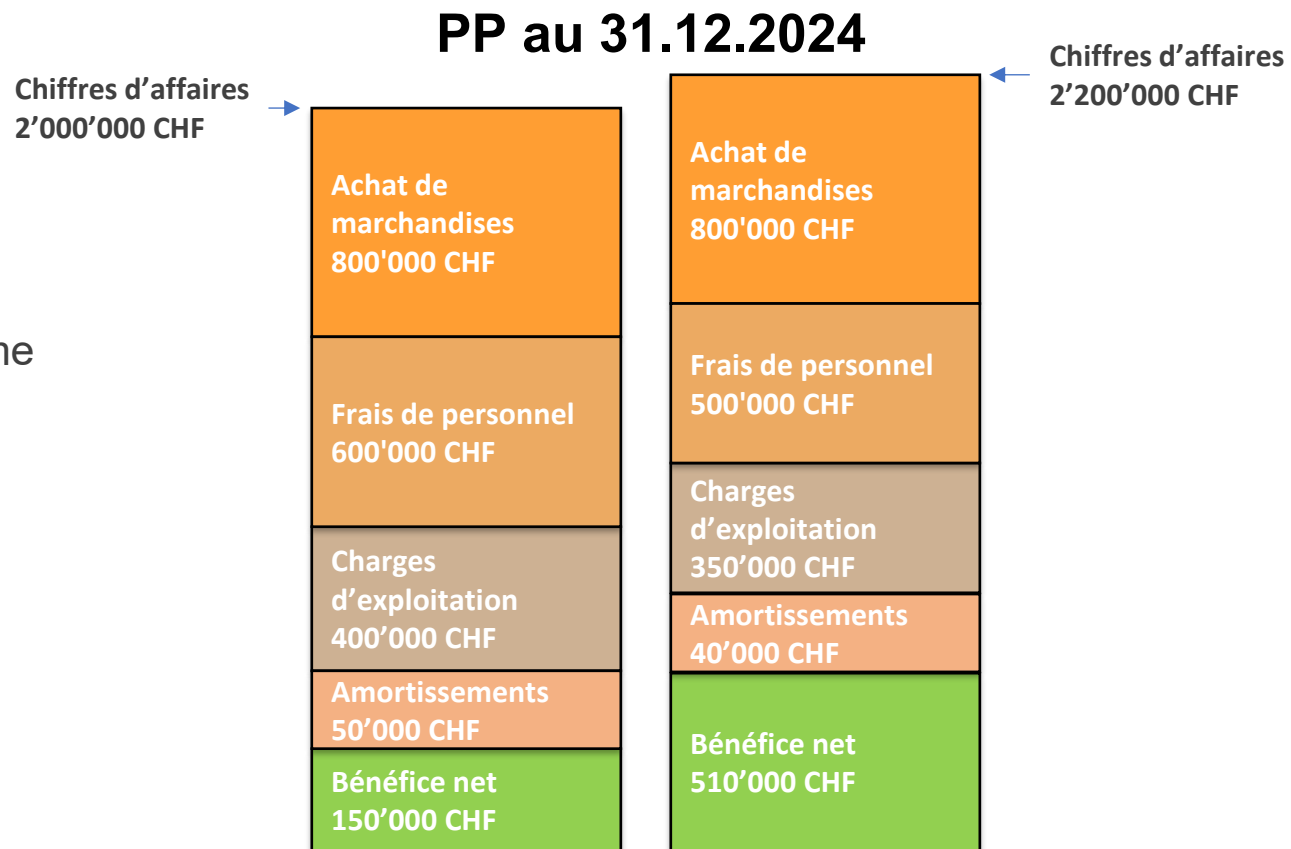
Etats financiers clairs

Compte de résultat (PP)

- Omission de certaines ventes
- Salaire excessif du propriétaire
- Frais privés et frais de représentation
- Amortissements excessifs
- Transactions entre sociétés détenues par le même actionnaire

Suggestions:

- Démontrer la rentabilité de la société (EBITDA)
- Déterminer un bénéfice économique



La valeur ne garantit pas la transmissibilité

Une entreprise **rentable**, avec des clients fidèles et un bon chiffre d'affaires...

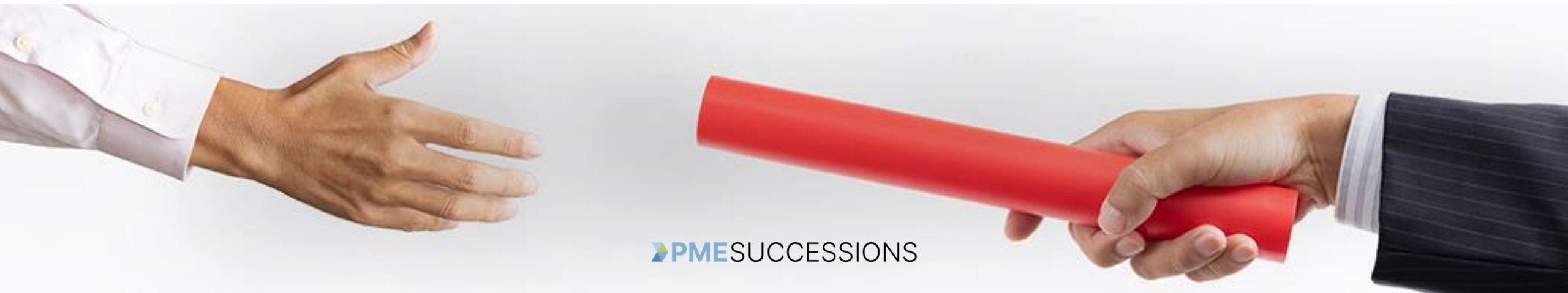
➤ **Mais cela ne garantit pas qu'elle soit transmissible** à un repreneur

Deux questions clés que se posera tout acheteur sérieux:

- L'entreprise peut-elle fonctionner sans son fondateur ?
- Quel est le niveau global de risque pour le repreneur ?

Certains facteurs bloquent la transmission s'ils ne sont pas anticipés

➤ **Une forte valeur perçue ne suffit pas**



La transmissibilité: au-delà de la valeur



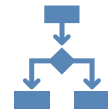
Indépendance du dirigeant

Problèmes:

- Décisions centralisées
- Pas de plan de succession
- Clients trop dépendants du dirigeant

Suggestions:

- Déléguer les rôles de direction
- Structurer une équipe managériale
- Formaliser les responsabilités clés



Procédures documentées

Problèmes:

- Aucune procédure documentée
- Formation improvisée ou absente
- Dépendance au personnel en place

Suggestions:

- Rédiger des manuels de procédures
- Standardiser les formations
- Créer des workflows reproductibles

La transmissibilité: au-delà de la valeur

Portefeuille client & revenus récurrents

Problèmes:

- Dépendance à un seul gros client
- Faible récurrence
- Absence de stratégie de fidélisation ou croissance

Suggestions:

- Élaborer une stratégie de diversification
- Démontrer un taux élevé de rétention client
- Suivre et structurer sa pipeline commercial



Savoir s'entourer

Investir dans le conseil

- Fiduciaire compétente, fiscaliste (optimisation, restructuration)
- Prévoyance (rachats, LPP cadre, 3^{ème} pilier)
- Banquier
- Avocat / notaire
- Médiateur
- Conseiller en transmission

Se confier et échanger

- Famille
- Amis entrepreneurs
- **Solution de vente possible**



NOS PRESTATIONS EN 5 ÉTAPES-CLÉS

Dans le cadre de la vente de votre société, nous vous accompagnons tout au long du processus afin de vous soutenir et de vous guider dans cette démarche toujours complexe. Nous adoptons une approche sur mesure pour chaque client, qui assure une grande disponibilité et une totale confidentialité.

1.

ANALYSE

Lors de cette première étape, nous analysons ensemble les états financiers passés de votre société et nous évaluons les perspectives et opportunités au sein de votre marché. Fort de notre expérience, nous vous proposons les options de ventes envisageables ainsi qu'une feuille de route.

Paramètre essentiel à considérer durant cette première phase, votre situation personnelle – notamment en termes de prévoyance et de fiscalité – est également abordée afin de vous orienter vers une solution optimale sur tous les plans.

2.

VALORISATION

Nous procédons à l'évaluation de la valeur potentielle de votre entreprise selon les méthodes admises et reconnues par les spécialistes de la branche. Cette étape est essentielle afin de vous sensibiliser sur la valeur de votre société et de disposer par la suite d'une base de discussion avec un acheteur.



3.

DOSSIER DE VENTE

Grâce aux informations récoltées sur votre entreprise, nous établissons tout d'abord un document succinct et anonymisé – le teaser – destiné à attiser l'intérêt d'acquéreurs potentiels. Sur la base de l'analyse menée ensemble, nous établissons une stratégie afin d'identifier puis approcher des acheteurs selon notre méthodologie, qui garantit une totale confidentialité.

En parallèle, un dossier d'investissement complet – le Memorandum d'informations – est constitué sur la base d'éléments factuels et chiffrés, remis aux acheteurs intéressés suite à la signature d'un accord de confidentialité.

NÉGOCIATION

Suite à la réception des premières offres pour le rachat de votre entreprise – les lettres d'intention (LOI) – nous évaluons systématiquement la capacité financière et le pedigree des repreneurs potentiels. Nous vous aidons par la suite à préparer la due diligence, phase durant laquelle vous devrez remettre à l'acheteur une documentation complète attestant de la bonne santé financière, juridique ou encore fiscale de votre société.

Nous supervisons ensuite la rédaction des contrats de vente, tout en apportant notre expertise dans la proposition de solutions alignées à vos intérêts, ainsi que notre soutien dans les négociations avec les acheteurs.

4.



CLOSING

Notre accompagnement comprend finalement la coordination avec les autres parties prenantes en vue de la clôture de la transaction avec la signature des contrats, le transfert de propriété et le versement des fonds. Selon vos souhaits, il est également possible de vous assister pour communiquer publiquement sur la vente de votre entreprise.

5.

Mais encore...

Mandat de conseil

- ♦ Succession au sein de l'entreprise familiale
- ♦ Appui dans le cadre de la vente de votre entreprise à des cadres ou des employés (MBO)
- ♦ Accompagnement de l'acquéreur pour la recherche de financement

Mandat d'acquisition

- ♦ Recherche de cibles lors de stratégie de croissance par acquisition pour des groupes industriels
- ♦ Recherche d'opportunités d'investissement pour des particuliers qui souhaitent s'investir dans un nouveau projet professionnel

Merci pour votre attention

Xavier Fromaget
Directeur, PME Successions SA
xavier.fromaget@pme-successions.ch
+41 78 804 05 24

✓ **Retrouvez-moi sur LinkedIn!**

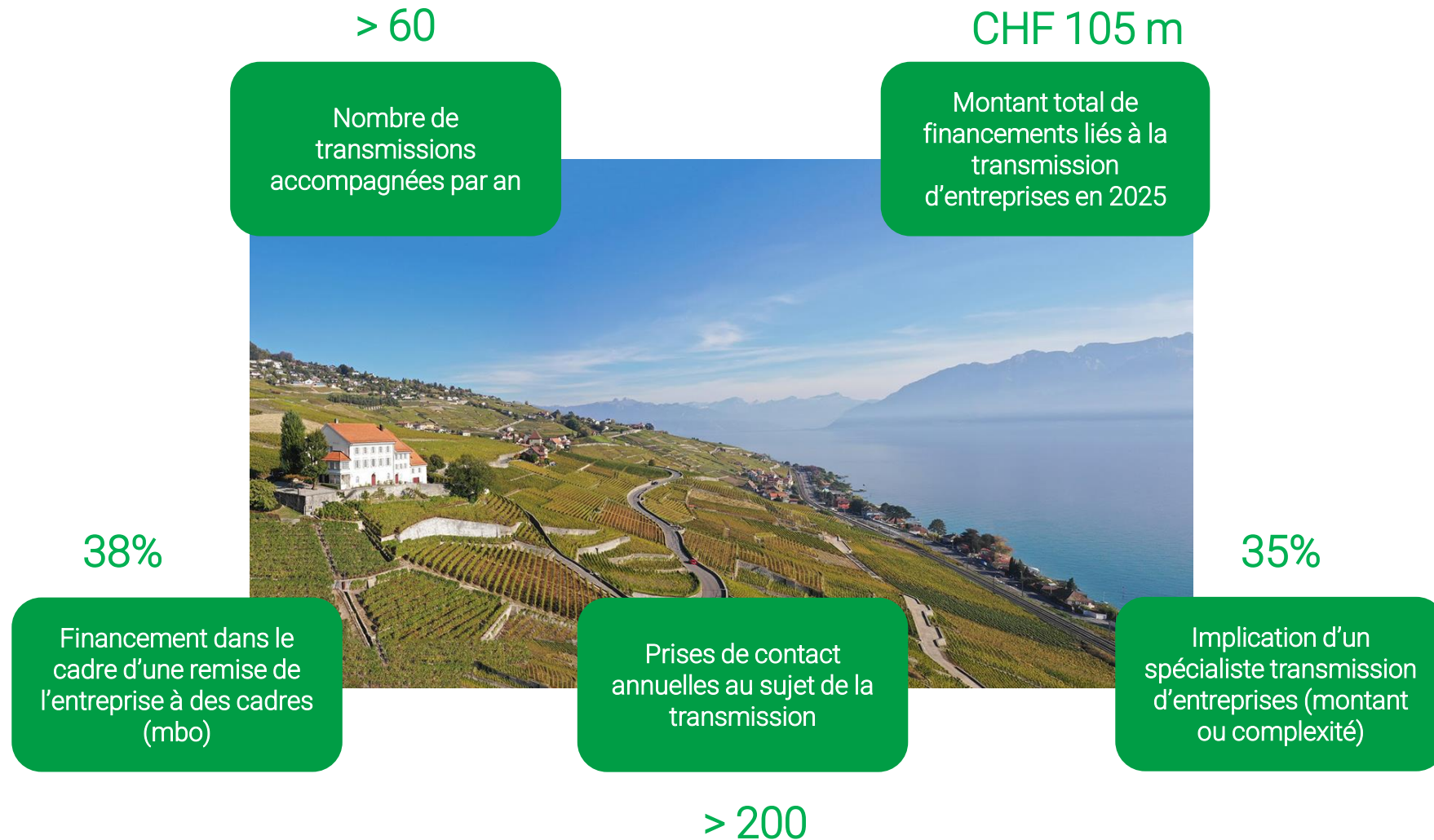




Aude Tinguely

Responsable Transmission d'entreprises
BCV

La transmission d'entreprises à la BCV



Analyse des risques

Financement bancaire d'acquisition

Critères d'analyse

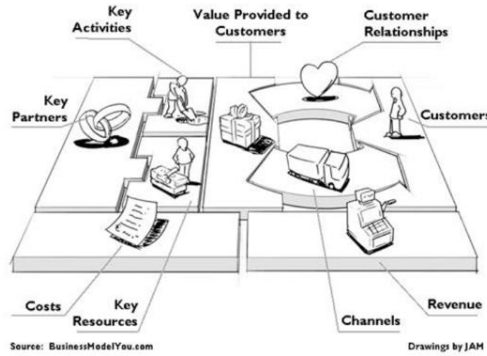
Sur la base des informations et des documents remis, la Banque doit pouvoir :

- Examiner la **rentabilité** de la société cible, et sa capacité à générer des bénéfices futurs destinés au paiement des charges de crédit de l'acquéreur (intérêts et amortissements).
- Evaluer le **modèle d'affaire** de la société cible.
- Apprécier les **capacités de gestion de l'acheteur**.
- Rendre plausible les **fonds propres** à injecter dans l'opération.
- Déceler et anticiper les **risques juridiques et fiscaux**.
- Déterminer les **garanties** et les **clauses** contractuelles nécessaires.

Analyse des risques



Quantitatif



Qualitatif



Transactionnel



Analyse qualitative

Connaitre la société, l'environnement dans lequel elle évolue, apprécier les risques inhérents à son activité ainsi que la plus-value apportée par le repreneur.

Dimension

Motivation

Management

- Evalue la qualité et la pérennité du management ainsi que le profil de l'acquéreur

Situation sectorielle

- Evalue la position sur le marché, les clients, les fournisseurs

Produits /services

- Evalue la compétitivité des produits et services, la durabilité de l'activité

Analyse quantitative

Apprécier la solvabilité de l'entreprise qui se fonde en grande partie sur ses états financiers.

Dimension

Motivation

Structure
du bilan

- Indique l'adéquation des fonds propres pour survivre à des difficultés économiques éventuelles

Profitabilité

- Indique la capacité durable à générer suffisamment de revenus afin de couvrir les coûts d'exploitation, de financement et d'amortissement

Trésorerie

- Indique la capacité à absorber des investissements, des imprévus, des retards dans la réception des paiements

Analyse transactionnelle

Apprécier la transaction envisagée.

Dimension

Motivation

Typologie

- Indique la forme de la vente (share deal / asset deal)

Structure

- Identifie l'acquéreur et la structure de l'actionnariat

Contexte

- Identifie les risques fiscaux / juridiques et évalue les garanties y relatives

Le financement d'une acquisition d'entreprise

Le financement du prix d'acquisition

Coût du projet



=

Sources de financement

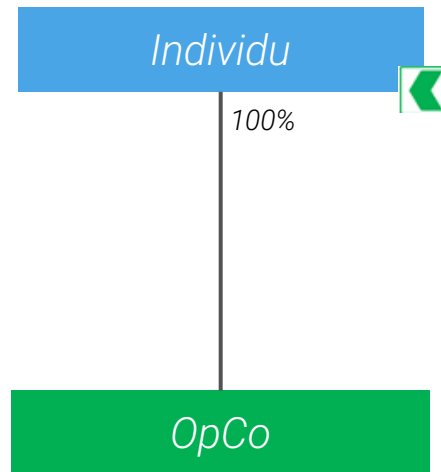


- **Contrôle** de la société acquise démontré
- Amortissement linéaire sur **5 à 7 ans**
- Montant **subordonné** au remboursement de la banque
- **Liquidités**
- **Actions** de la société acquise

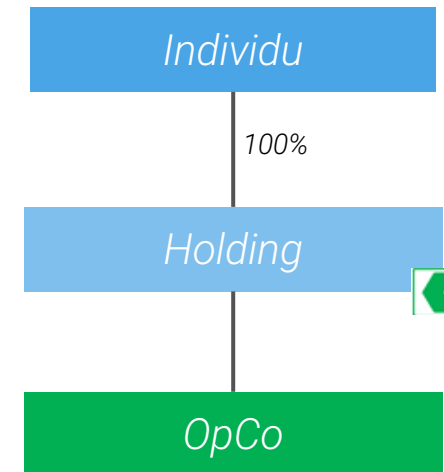
Structuration

Quelques cas courants

Financement à titre privé

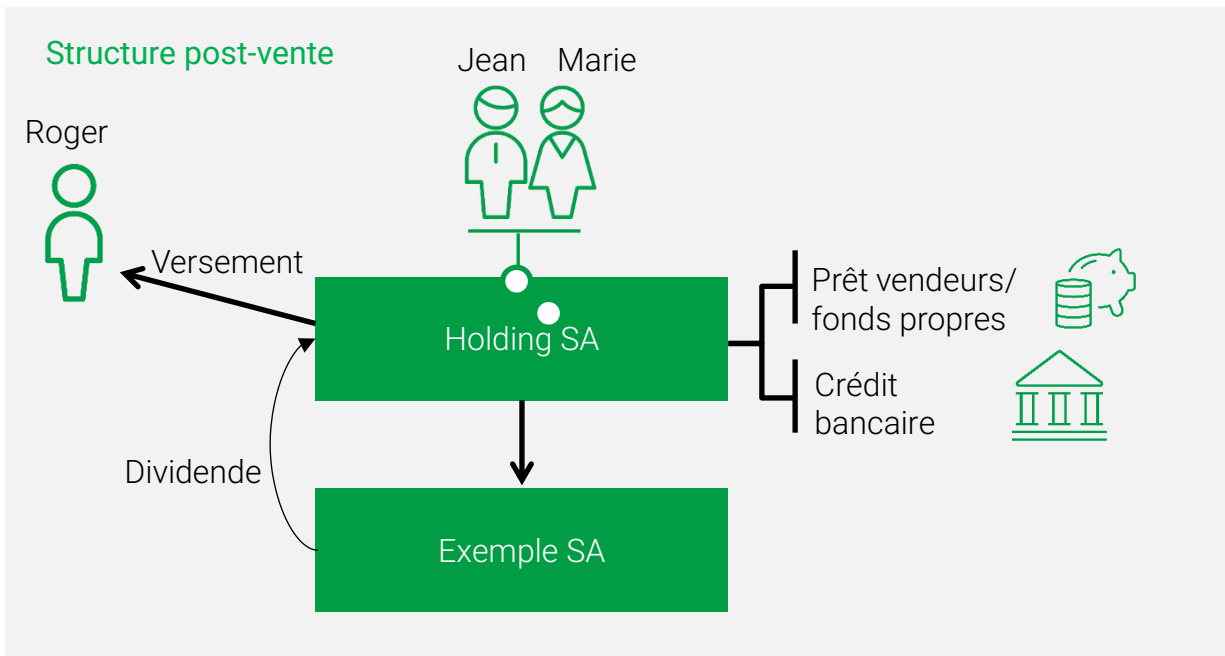
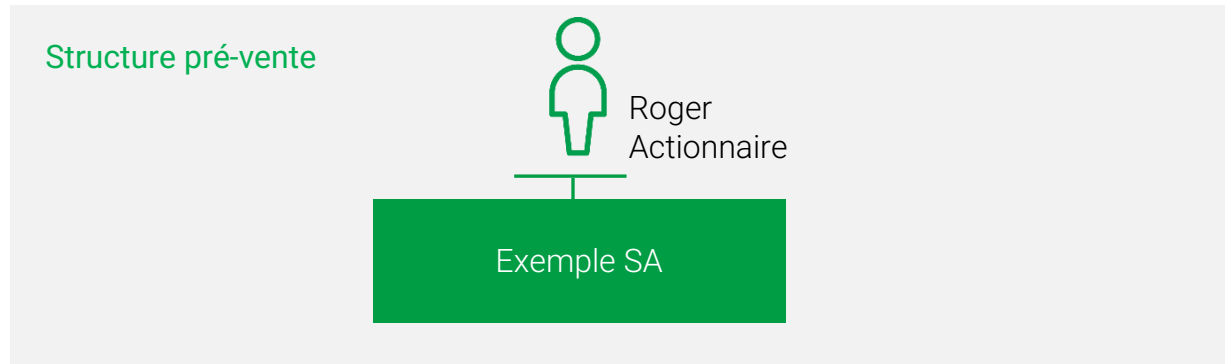


Financement à travers une société d'acquisition



La vente de Exemple SA à Jean et Marie

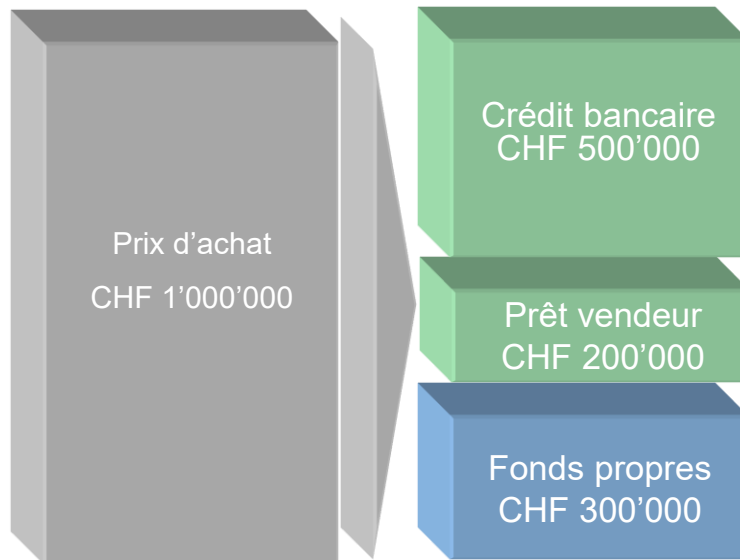
Structure d'acquisition



- Création d'une holding par Jean et Marie
- La holding achète Exemple SA
- Le financement d'acquisition est octroyé à la holding
- La holding reçoit des dividendes de Exemple SA pour honorer les charges bancaires

Le financement de l'acquisition

Le calcul des charges financières

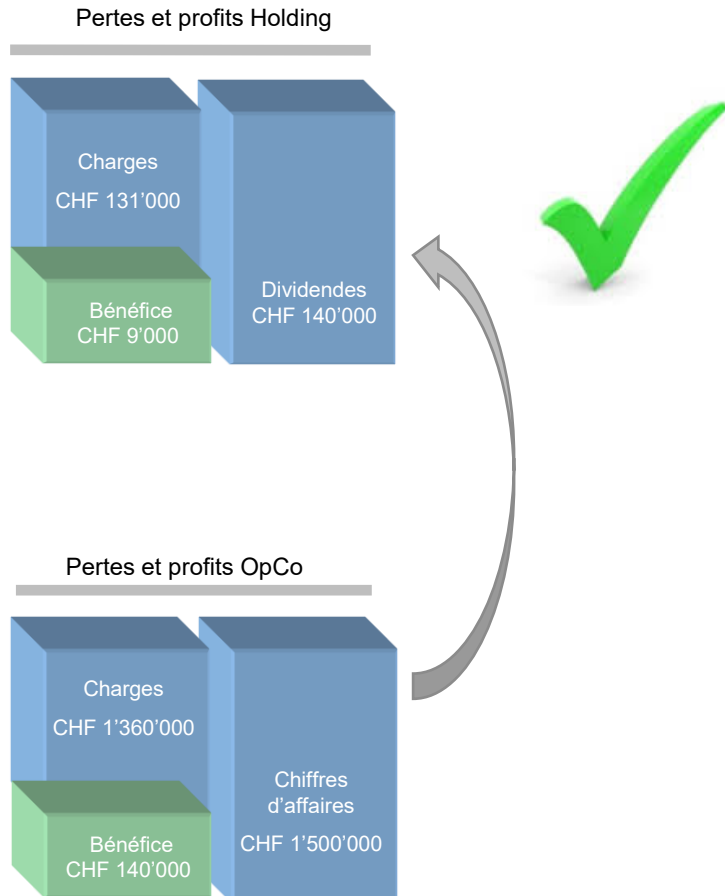


– Intérêts (500'000 à 5 %*)	25'000
– Amortissement sur 5 ans	100'000
– Intérêts (200'000 à 3%**)	6'000
	<hr/>
Total charges financières théoriques	131'000

* Taux calculatoire
** Hypothèse

Financement via une holding

Paielement des charges de crédit



- La holding détient 100 % du capital-actions de la société cible
- Le financement d'acquisition est octroyé à la holding
- La holding reçoit des dividendes de sa fille pour honorer les charges bancaires et les charges du crédit vendeur
- Les bénéfices futurs de la cible doivent être suffisants au paiement des charges financières

Documentation attendue

Société cible

- Etats financiers audités des 3 derniers exercices
- Situation intermédiaire (carnet de commandes)
- Budget
- Business plan
- Justificatifs des corrections de l'EBITDA (si nécessaire)
- Conditions d'accompagnement du vendeur
- Besoin d'investissement futur
- Liste des engagements financiers
- Information memorandum ou autres documents de vente (si existant)
- Copie des baux actuels (si nécessaire)
- Projet de contrat de vente / lettre d'intention
- Copie des rapports de Due Diligence (si nécessaire)

Acquéreur(s)

- Présentation de l'acquéreur
- Déclaration d'impôt pour chaque repreneur
- CV des repreneurs

Pour tout renseignement



Aude Tinguely

Responsable transmission d'entreprises



+41 21 212 28 11



aude.tinguely@bcv.ch



Banque Cantonale Vaudoise
Place Saint-François 14
1003 Lausanne

www.bcv.ch



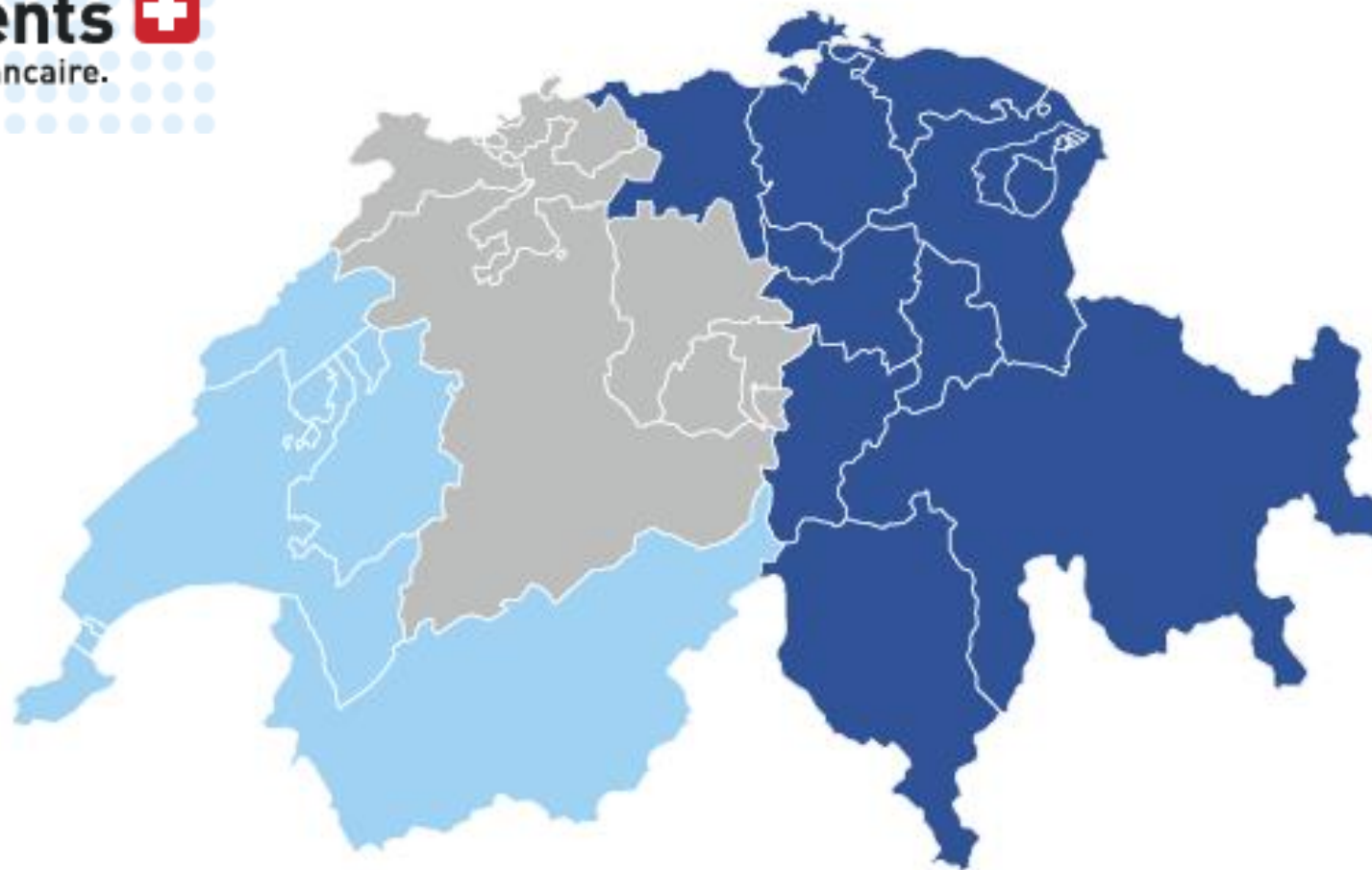
CAUTIONNEMENT VAUD

Maud Feignoux
Gestionnaire crédits – Fondée de pouvoir



Cautionnements

L'accès facilité au crédit bancaire.



CAUTIONNEMENT
 ROMAND

BG OST
CF SUD

Bürgschaftsgenossenschaft für KMU
Cooperativa di fidejussione per PMI

BG Mitte
CC Centre

Bürgschaftsgenossenschaft für KMU
Coopérative de Cautionnement pour PME

saffa
bürgschaftsgenossenschaft

Pour les femmes dans
toute la Suisse



CAUTIONNEMENT ROMAND



CAUTIONNEMENT
VAUD



CAUTIONNEMENT
NEUCHÂTEL

CAUTIONNEMENT
FRIBOURG



CAUTIONNEMENT



VAUD

Mission

Cautionnement Vaud est l'antenne vaudoise de Cautionnement romand

Facilite l'accès aux crédits auprès des banques en se portant caution en faveur des entreprises vaudoises (indépendants et PME)

Son action a pour but de vivifier et soutenir l'économie vaudoise en permettant de maintenir le développement de l'emploi, comme du savoir-faire



Chiffres 2025 – Cautionnement Vaud

- 85** Demandes traitées
- 62** Cautionnements accordés pour CHF 19'063'000
- 1'029** Emplois maintenus et créés
- x 3** Investissements réalisés : CHF 57'355'808



Type de garantie

CAUTIONNEMENT
ROMAND

- Cautione solidairement des crédits d'exploitation ou d'investissement
- Maximum CHF 1 000 000
- Remboursement sur une durée de 10 ans max.

CAUTIONNEMENT
VAUD



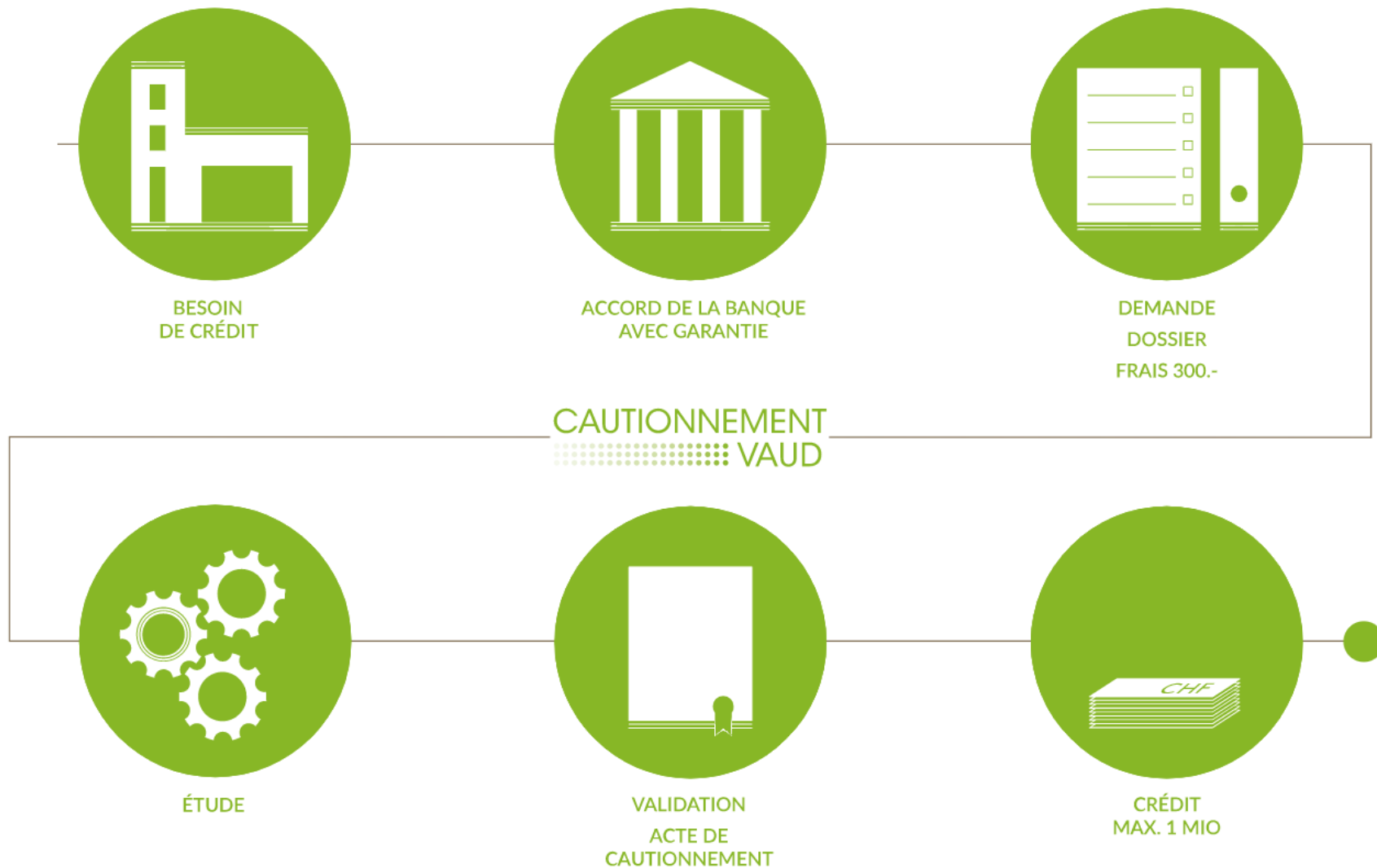
Reprise et transmission

Quand faire appel à nous ?

- Répondre à un manque de fonds propres
- Absence de prêt vendeur
- Type de transmission (MBI, famille, etc...)
- Secteur d'activité
- Durée du remboursement non standard
- Etc...



Comment faire appel à nous ?



Documents à fournir :

- Demande de cautionnement + documentation idem Banque

Garanties :

- Arrière-caution solidaire de l'actionnaire/associé
- Nantissement des actions/parts sociales de la société cible (auprès de la Banque)
- Autres garanties selon les cas (par ex. assurance risque-pur)



Reprises et transmissions réalisées

Commerce de détail – **MBI** :

Prix de vente : CHF 2.1 mios Fonds propres : CHF 400k

Prêt vendeur : CHF 300k

Financement Banque : CHF 1.4 mios dont CHF 600k cautionnés

Restaurant – **MBO** :

Prix de vente : CHF 600k Fonds propres : CHF 100k

Financement Banque : CHF 500k dont CHF 250k cautionnés

Garage – **Asset deal** :

Prix de vente : CHF 450k **Fonds propres** : CHF 50k

Financement Banque : CHF 400k dont CHF 250k cautionnés



Contacts

Avec Cautionnement Vaud, inspirez-vous, trouvez des solutions et concrétisez vos projets

Maud Feignoux
vaud@cautionnementromand.ch
021 721 11 81
www.cautionnementvaud.ch



Abonnez-vous à
notre page



Témoignage et Q&A



Vincent Volet
Groupe Volet SA



Prochains événements

- Matinale des nouveaux entrepreneurs à Puidoux, le 1^{er} septembre 2026.

→ www.centrepatronal.ch/events

Merci et à bientôt !

Nous nous réjouissons de vous revoir
prochainement !