

Aperçu des modèles de succession

« Quelles sont mes options ? »

Comparaison des modèles de succession

Dans la pratique, quatre voies sont généralement envisagées pour les PME suisses : la succession familiale, le management buy-out ou management buy-in, la vente à une entreprise stratégique ou l'investissement par un propriétaire orienté vers le long terme. Le tableau constitue une aide à l'orientation. Le modèle le plus adapté dépend de la famille, de l'équipe dirigeante, du secteur d'activité, de la taille de l'entreprise et de l'horizon temporel.

Cet aperçu des modèles de succession vous présente les points essentiels en vingt minutes. Il ne remplace pas les services d'une société fiduciaire ou de conseil, mais vous présente quelques solutions possibles.

Critère	Succession familiale	MBO/MBI	Vente à une entreprise stratégique	Private Equity	Investissement F.G. Pfister
Horizon temporel du nouvel actionariat	Intergénérationnel	Moyen à long terme	Dépend de la stratégie du groupe	Limité, généralement de 4 à 7 ans	Sans limitation de durée
Maintien de l'autonomie	Élevé	Généralement élevé	Souvent limité	Variable, souvent lié aux objectifs de rendement	Élevé
Site et marque	Conservés	Généralement conservés	Dépendent de la logique d'intégration	Dépendent du plan de création de valeur	Conservés
Financement	Patrimoine familial, banque, prêt du vendeur	Fonds propres, banque, prêt du vendeur	Moyens financiers de l'entreprise acquéreuse	Capital de fonds d'investisseurs institutionnels	Capital de F.G. Pfister Stiftung
Rôle de l'ancienne propriétaire ou de l'ancien propriétaire	Souvent encore déterminant	Transmission à la direction	Généralement une phase de transition	Généralement une phase de transition	Selon les cas, souvent comme conseiller ou membre du conseil d'administration
Exigences envers la direction	Une personne de la famille prête à reprendre l'entreprise est nécessaire	Une direction solide est essentielle	La direction reste en place ou est intégrée	Une direction expérimentée et orientée vers la croissance	Une direction opérationnelle solide est indispensable
Horizon de mise en œuvre	Moyen à long terme	Moyen terme	Court à moyen terme	Moyen terme	Moyen terme
Défi typique	L'adéquation entre la personne appelée à reprendre l'entreprise et la dynamique familiale doit être assurée	Le financement et la charge pour la direction	Perte possible de culture, de marque ou d'autonomie	Horizon limité et orientation vers la création de valeur	Convient uniquement en cas de profil clair et d'alignement des valeurs

VOTRE CONTACT

Vous échangez directement avec la personne qui sera ensuite à la table des discussions.

Felice Facchini

Président du comité d'investissement
Membre du conseil d'administrations

Téléphone : +41 58 521 45 39

E-mail : felice.facchini@pfisterholding.ch

