



Bonjour, nous sommes
Ofisa Berney Associés

Événement

Acheter ou vendre

une entreprise :

anticipez, ne manquez

aucune opportunité.

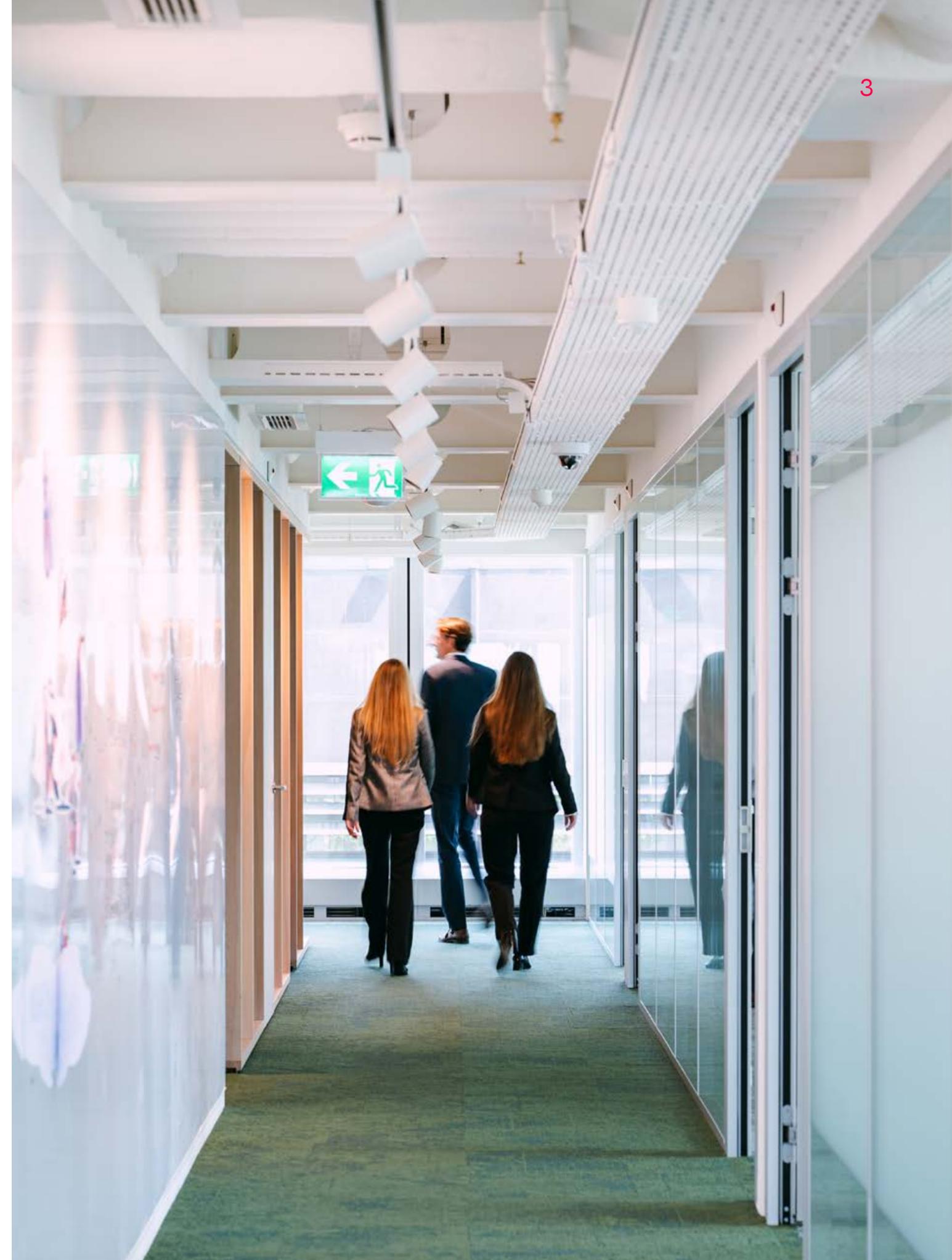
Introduction

Ofisa berney : Notre histoire

Forte d'une soixantaine d'employé·e·s, tou·te·s bien implanté·e·s localement et au bénéfice de nombreuses années d'expériences dans leurs métiers respectifs, Ofisa est une institution dans la région Lausannoise.

En 2021, Ofisa et Berney Associés se rapprochent : deux institutions fortement présentes respectivement à Genève et à Lausanne, actives dans un secteur commun.

Nous unissons nos forces pour offrir un service de qualité, se basant sur une expertise de longue date et ancrer notre présence en tant que grande fiduciaire suisse romande.



Nos métiers

Audit

Comptabilité

Payroll

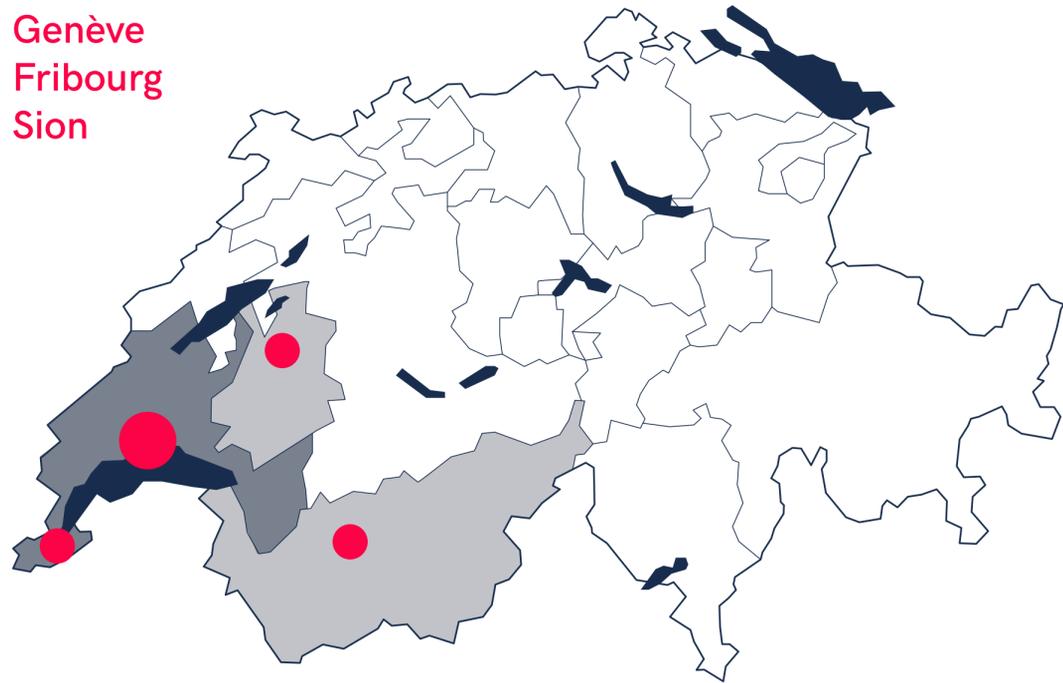
Fiscalité/*legal*

Consulting

Corporate finance

Notre équipe et nos bureaux

Lausanne
Genève
Fribourg
Sion



Programme

1. De quoi parle-t-on ?
2. Du point de vue du/de la cédant·e
3. Du point de vue de l'investisseur·euse
4. Questions/discussion



1. De quoi parle-t-on ?

90'000 sociétés suisses n'ont pas réglé la problématique liée à leur transmission.

75%, c'est le nombre de PME suisses détenues par des familles.

Plus d'un tiers des transactions suisses implique un fonds de private equity.

Plusieurs freins identifiés par les vendeurs/vendeuses et acquéreur·euse

- Trouver la personne repreneuse idéale pour l'un·e ; respectivement trouver la société «idéale» pour l'autre
- Gérer un processus émotionnellement compliqué
- Ne pas être suffisamment prêt·e le jour où une opportunité se présente

2. Du point de vue du/de la cédant·e

Quand anticiper ?

Comment anticiper ?

Qui impliquer ?

Que faut-il anticiper ?



Quand anticiper ?

7-8 ans

● Définition des orientations stratégiques en prévision de la vente

5-7 ans

● Optimisation fiscales et sociales dans la perspective de la vente

4-5 ans

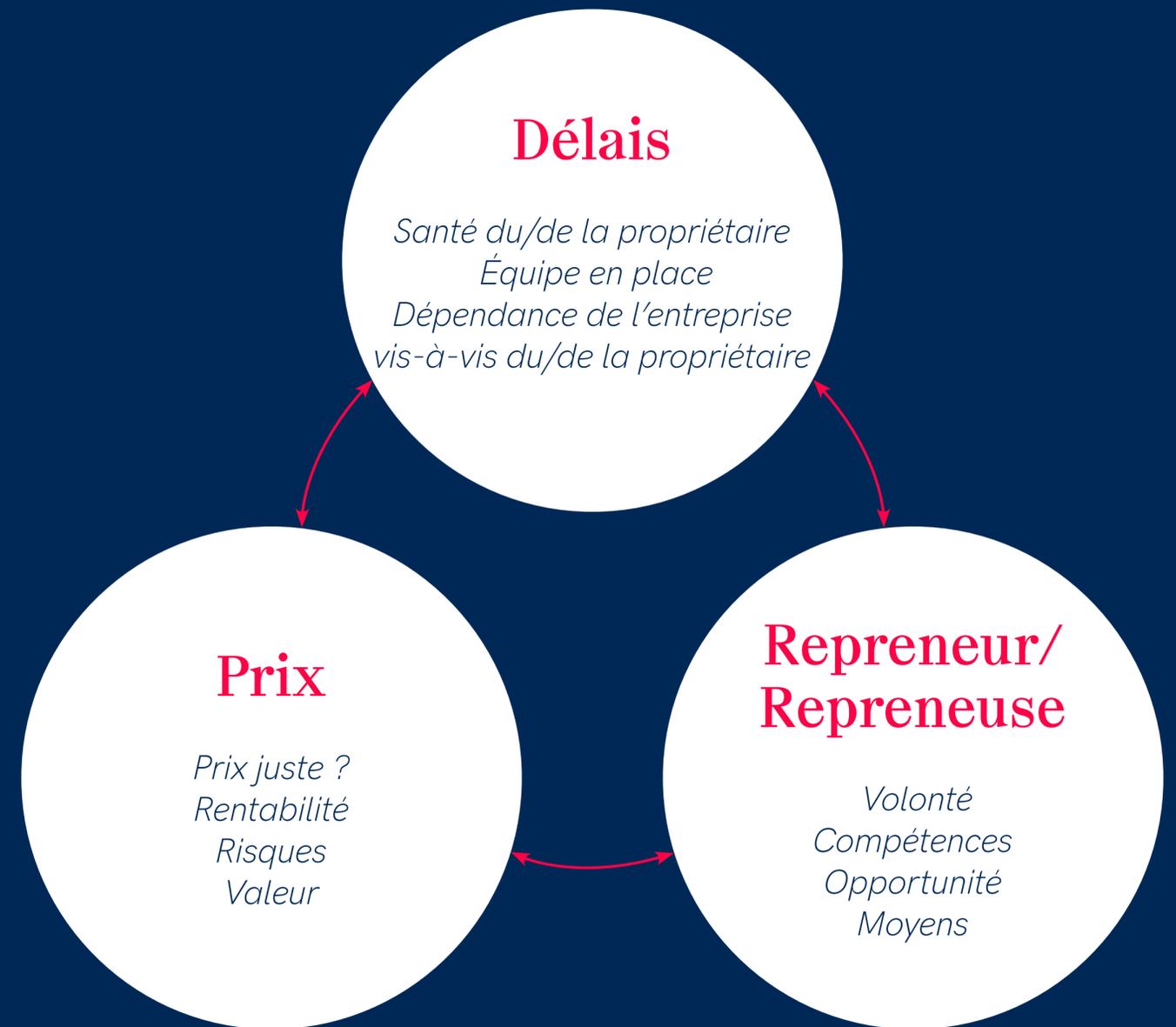
● Définition de la structure de vente (notamment en cas de MBO) et derniers changements stratégiques

2-3 ans

● Derniers ajustements visant à préparer la Société à la vente, notamment en optimisant la rentabilité



Facteurs influençant les attentes de l'entrepreneur·e



Comment anticiper ?

En se posant les bonnes questions :

- Quels sont les éléments qui font la valeur de ma Société ?
- Comment est-ce que je la vois évoluer à l'avenir ?
- Quel projet de reprise est-ce que je souhaite pour ma Société ?
- De quoi/qui ma Société est-elle dépendante ?
- Que vais-je faire après ?

... et en trouvant le/la bon·ne interlocu·teur·trice pour échanger sur ces questions.

Qui impliquer ?

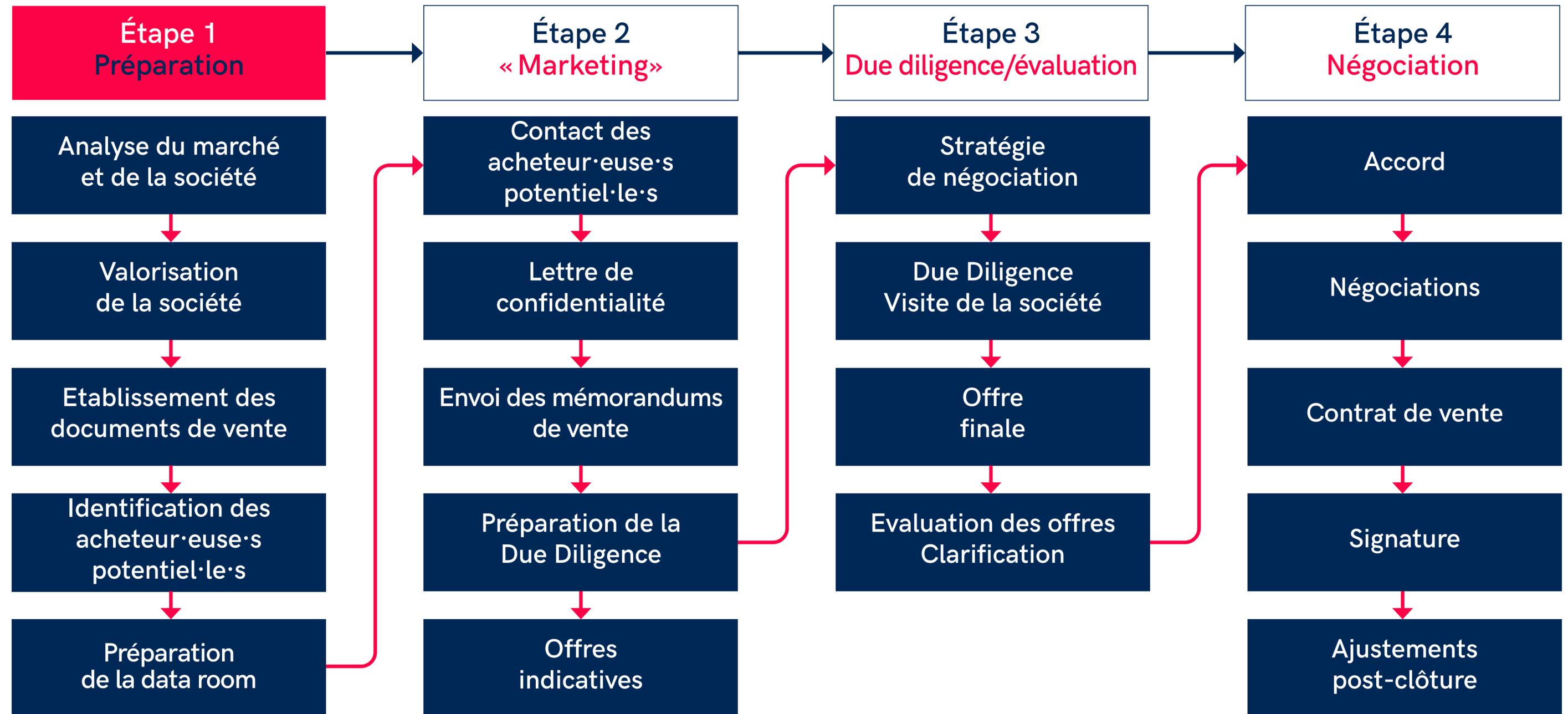
Différentes personnes pour différentes questions mais... la confidentialité prime !

- Les proches de l'entrepreneur·e, pour le projet de vie après la Société.
- Le Management de la Société, lorsque/si la décision de vendre au Management (MBO) est prise.
- Un·e administrateur·trice indépendant·e, un·e interlocuteur·trice de qualité pour un accompagnement sur la durée.
- Un·e conseiller·ère financier/légal/fiscal, un·e spécialiste rompu à ce genre de situation.
- Directeur·trice financier·ère externe... une personne qui peut vous aider à structurer la donnée financière sur plusieurs années, et qui connaît bien ces problématiques pour les avoir déjà expérimentées auprès de plusieurs sociétés.

Que faut-il anticiper ?

- Réflexion sur le projet de cession/reprise (cession partielle, cession intégrale, etc.)
- Sonder «l'appétit» du marché, sa tendance
- Collecte et préparation de documents
- *Vendor due diligence* (financière, fiscale et/ou sociale):
 - Quelles sont les forces de ma Société ? Quel levier de valeur activer ?
 - Comment se comporte le volume d'activité et la rentabilité de ma Société ?
 - Quels sont les risques et faiblesses à pallier avant d'entamer le processus ?
 - Est-ce que la documentation juridique/contractuelle est formalisée
 - Quel type d'audit faut-il mettre en place ? Besoin d'une revue du contrôle interne?

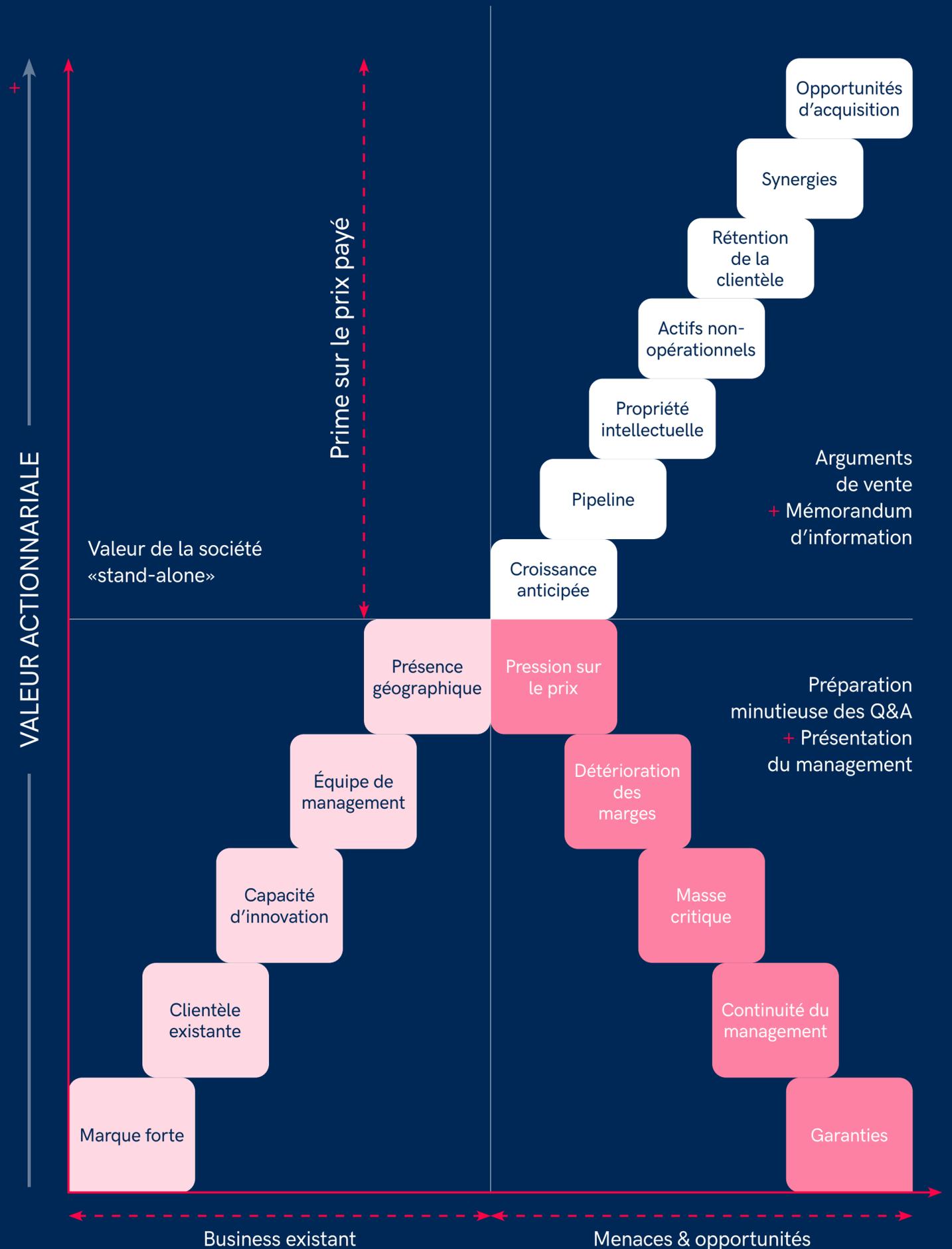
Le processus de cession



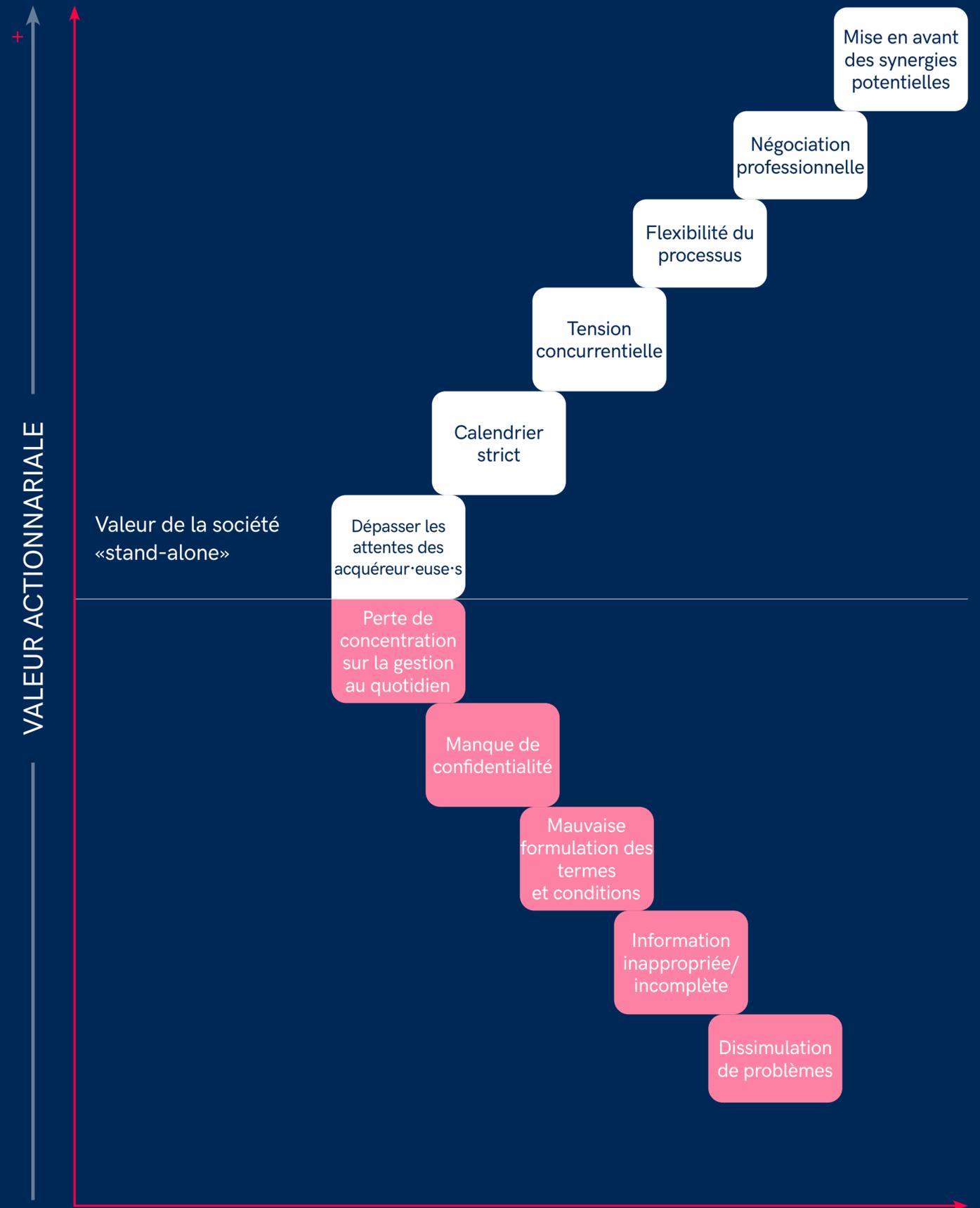
Le processus de cession



Une préparation adéquate de la cession permet de mieux mettre en avant le potentiel de la société...



... suivie d'une
gestion efficace du
processus de cession.



Repreneur·euse·s potentiel·le·s

Points de vue

	Prix	Pérennité	Garanties	Transmission	Manque d'anticipation/ préparation
Famille					
MBO					
MBI					
Industriel					
Financier					

3. Du point de vue de l'investisseur·euse

Que faut-il anticiper ?

- Réflexions sur le type d'investissement envisagé : rôle actif vs. investissement passif
- Réflexions sur le périmètre des activités de la «cible»
- Besoin d'un·e chef·fe d'orchestre au niveau opérationnel ?
- Identifier sa capacité d'investissement

Comment s'y préparer ?

- Sonder le marché par différents canaux
- Comprendre les implications de la structuration financière/fiscale de l'opération (holding d'acquisition, etc.)
- Comprendre les mécanismes de financement qui existent
- Sonder les départements spécialisés auprès des banques

4. Questions/discussion

Nos compétences



Notre équipe vaudoise



Véronique Pipoz

Expertise et conseil
Experte-comptable diplômée
vpipoz@berneyassociés.com



Christian Duc

Fiscalité
Expert-fiscal diplômé
cduc@berneyassociés.com



Raul Hernandez

Audit
Spécialiste en finance
et comptabilité avec brevet fédéral
rhernandez@ofisaberney.ch



Ana Cendan

Comptabilité
Experte diplômée en finance et controlling
acendan@berneyassociés.com



Claude Heri

Audit
Expert-comptable diplômé,
cheri@berneyassociés.com



Roland Rueff

Expertise et conseil
Associé, Président du Conseil d'administration
Ofisa Berney Associés SA
rrueff@berneyassociés.com



Alexandre Pradervand

Juridique
Titulaire du brevet d'avocat
apradervand@ofisaberney.ch



Fabien Maret

Juridique
Titulaire du brevet d'avocat
fmaret@ofisaberney.ch



Nicolas Boillat

Comptabilité
Expert diplômé en finance et controlling
nboillat@ofisaberney.ch



Giulia Pestoni

Fiscalité
Experte-fiscale diplômée
gpestoni@berneyassociés.com

Objectif Paris 2024



Nos partenaires

Genilem GENILEM

20km Lausanne



Lausanne Sport



LHC



SLO



Grand Prix
Lausanne



**Merci pour votre
attention !**

Nous nous engageons au quotidien pour notre métier et pour tout ce qui nous permet de nous dépasser, d'entreprendre et de concrétiser tous vos projets, même les plus ambitieux.

Restons en contact



berneyassociés.com

info@berneyassociés.com