



## Transmission d'entreprises

Vente et évaluation selon un processus structuré et ciblé

 **businessbroker**

Une entreprise du Groupe Raiffeisen

A close-up photograph of a person's hands and arms in a blue denim shirt. The person is holding a calculator over a desk. The background is blurred, showing what appears to be an office or workshop environment.

50'000

---

propriétaires de PME suisses devront régler leur succession dans les 5 prochaines années

---

40%

---

des successeurs se trouvent en dehors du cercle familial et de l'entreprise – avec une tendance à la hausse

---

12  
mois

---

sont en moyenne nécessaires pour réaliser une vente à l'externe

---

Les raisons qui impliquent une vente d'entreprise sont multiples. Un départ à la retraite, des changements personnels ou la volonté de s'orienter vers un nouveau défi peuvent amener les propriétaires de PME à rechercher un successeur. Quelles que soient les raisons, nous sommes d'avis qu'un travail dur et passionné mérite d'être récompensé à sa juste valeur.

Business Broker SA accompagne les entrepreneurs dans la recherche d'un successeur et garantit un suivi professionnel et structuré de l'ensemble du processus de vente. De l'intention jusqu'à la décision de vente – Pour l'œuvre de votre vie



---

emplois transmis et  
conservés

---



---

acquéreurs enregistrés

---



---

entreprises vendues

---



---

total des prix de vente

---

# Vente d'entreprise réussie

## Notre prestation – Votre plus-value

Les étapes jusqu'à la réussite d'une transmission d'entreprise nécessitent de franchir divers obstacles. Faire appel à un spécialiste permet de répondre à un grand nombre de besoins :

### **Processus de vente structuré**

Business Broker SA est spécialisée dans le domaine de la vente et de l'évaluation des PME suisses. À la fois pionnière dans ce secteur et leader sur le marché, la société Business Broker SA convainc de par son conseil global, ses processus de vente avérés ainsi que sa connaissance du marché.

### **Évaluation d'entreprise orientée marché**

Nous définissons et interprétons la valeur théorique d'une entreprise selon les diverses méthodes d'évaluation reconnues. Nous complétons cette valorisation de manière ciblée au travers des données récoltées lors des nombreuses transactions que nous avons réalisées. Ainsi, nous pouvons livrer des recommandations de prix orientées marché.

### **Approche globale**

Dans un processus de vente complexe, de nombreuses interrogations surgissent : Quelle est la valeur de mon entreprise ? Qui sont les acheteurs potentiels ? Quelles sont les opportunités et les risques ? Nous vous conseillons de manière globale – indépendamment de la branche et selon un honoraire basé sur le résultat.

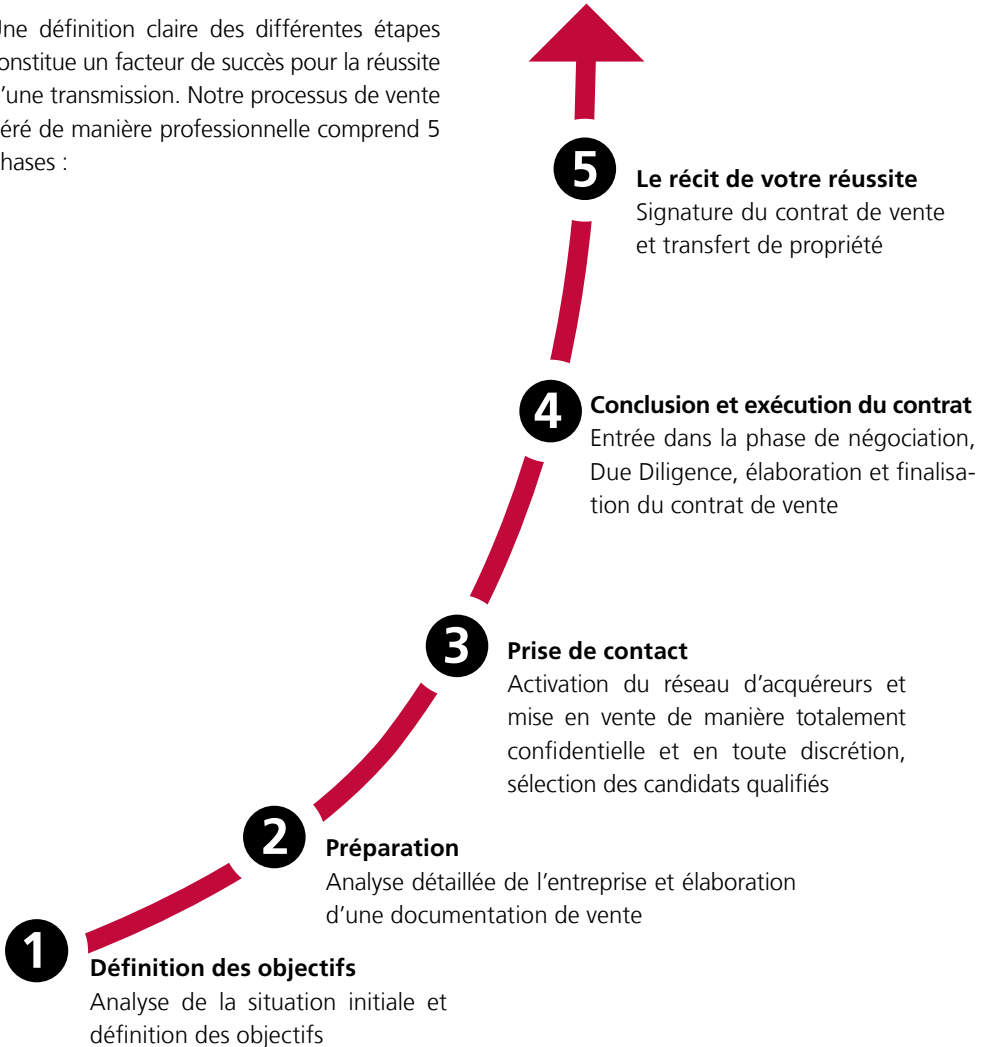
### **Vaste réseau d'acquéreurs**

Notre base de données grandit au travers de chaque transaction. Depuis nos débuts, plus de 25'000 candidats à l'achat se sont inscrits chez nous. Discrétion et confidentialité sont essentielles lors d'une vente d'entreprise. Nos procédés structurés proposent un cadre dans l'échange d'informations entre cédants et repreneurs et permettent de protéger les données sensibles.

# Processus de vente structuré

Efficacité et détermination pour une transmission optimale

Une définition claire des différentes étapes constitue un facteur de succès pour la réussite d'une transmission. Notre processus de vente géré de manière professionnelle comprend 5 phases :



# Le récit de votre réussite

Rédigez avec nous le prochain chapitre de l'œuvre de votre vie

## **Expérience et connaissance à l'unisson**

En tant que précurseurs, nous avons démarré notre activité en 2007. Depuis, nous nous sommes établis en tant que leader dans le domaine de la vente d'entreprise. Grâce à notre expérience de longue date, nous connaissons les clés du succès ainsi que les risques liés à ce processus. Nous gérons – ensemble avec vous – les divers obstacles d'une vente tels que les aspects émotionnels, comptables, juridiques et fiscaux.

## **Pour une position de force dans la négociation**

Notre réseau d'acquéreurs potentiels grandit sans cesse et comporte aussi bien des personnes privées à l'esprit entrepreneurial que des entreprises établies. Les offres et les demandes en termes de transmissions de PME se rencontrent quotidiennement sur notre plateforme en ligne. Notre objectif est de vous présenter plusieurs acquéreurs qualifiés issus de notre base de données, ce qui va permettre de considérablement renforcer votre position dans les négociations.

## **Valeur d'entreprise versus prix de vente**

Le prix de vente d'une entreprise est in fine déterminé par le jeu de l'offre et de la demande. Les valorisations théoriques ne sont pas pertinentes si elles ne sont pas plausibilisées au travers d'une comparaison avec des prix effectivement réalisés sur le marché. Nous connaissons ce marché ainsi que les facteurs influents dans le cadre d'une valorisation. Sur cette base, nous sommes en mesure de vous communiquer une indication de prix réaliste et compréhensible.

## **Notre succès se construit au travers du succès de nos clients**

Nos prestations sont basées sur un honoraire lié au résultat. Nous vous conseillons durant l'ensemble du processus de vente, de la phase de préparation jusqu'à la signature du contrat de vente. Ainsi, vous bénéficiez de notre expertise issue des plus de 500 transactions que nous avons réalisées.

### **Contactez-nous**

pour un premier échange gratuit et sans engagement afin de discuter de votre situation personnelle et d'une potentielle collaboration.

Business Broker SA  
Voie du Chariot 7  
1003 Lausanne  
+41 21 823 06 06

Business Broker AG  
Florastrasse 44  
8008 Zürich  
+41 44 420 11 11

[info@businessbroker.ch](mailto:info@businessbroker.ch) | [www.businessbroker.ch](http://www.businessbroker.ch)

Rencontrez nos conseillers dans votre région :  
Aarau Ouest – Baar – Burgdorf – Gossau – Yverdon-les-Bains