

Relève PME

La plus grande base de cédants et de repreneurs de Suisse romande

Newsletter #18

- [Vendre son entreprise : à quel moment faire appel à un expert ?](#)
- [Reprendre une entreprise : à quel moment faire appel à un expert ?](#)
- [Trouvez l'opportunité faite pour vous parmi les +1050 annonces en ligne](#)



Les actualités du mois

#1 - M&A romand : ce qui a changé en cinq ans

La Chambre suisse des experts en transmission publie **un livre blanc sur l'évolution du M&A romand** : mid-market, multiples sous pression, montée des earn-out et du réinvestissement du cédant, acquéreurs étrangers, et un possible rattrapage des transactions en 2026. [En savoir plus](#)

Source : PME.ch

#2 - Les search funds, une nouvelle voie pour reprendre une PME

Et si votre repreneur était un cadre expérimenté soutenu par des investisseurs ? Le search fund (un repreneur-opérateur qui lève des fonds pour racheter puis diriger l'entreprise) attire des dirigeants en milieu de carrière et gagne du terrain en Suisse, au-delà de la succession familiale. [En savoir plus](#)

Source : Portail PME de la Confédération

#3 - Transmettre une entreprise : ne sous-estimez pas le facteur émotionnel

On parle souvent chiffres, contrats et fiscalité. Pourtant, **le vrai facteur de réussite d'une transmission est souvent émotionnel**. Anticipation, dialogue, accompagnement : la Banque cantonale du Valais partage ses clés, avec un chiffre qui rassure : 95 % des entreprises transmises sont encore actives cinq ans plus tard. [En savoir plus](#)

Source : Banque cantonale du Valais

La statistique du mois

17 % des entreprises de 10 à 49 salariés font face à une question de succession, contre 8,1 % pour les entreprises de 50 à 249 salariés : **ce sont surtout les petites structures qui risquent de disparaître faute de repreneur**. [En savoir plus](#)

Source : Monde Economique



Guides pratiques

Vendre ou reprendre une entreprise : à quel moment faire appel à un expert ?

Vendre ou reprendre une entreprise, on ne le fait souvent qu'une fois dans sa vie, et chaque étape a ses pièges : fixer le juste prix, anticiper la fiscalité, sécuriser la lettre d'intention et le contrat, etc.

Nos deux nouveaux guides pratiques passent en revue ces grandes étapes et vous aident à repérer, à chaque étape clé, le bon moment pour vous entourer d'un expert, et à comprendre pourquoi.

De quoi éviter les erreurs qui coûtent cher, gagner du temps et avancer dans votre projet en toute confiance.



Découvrir le guide pratique (vendeur)

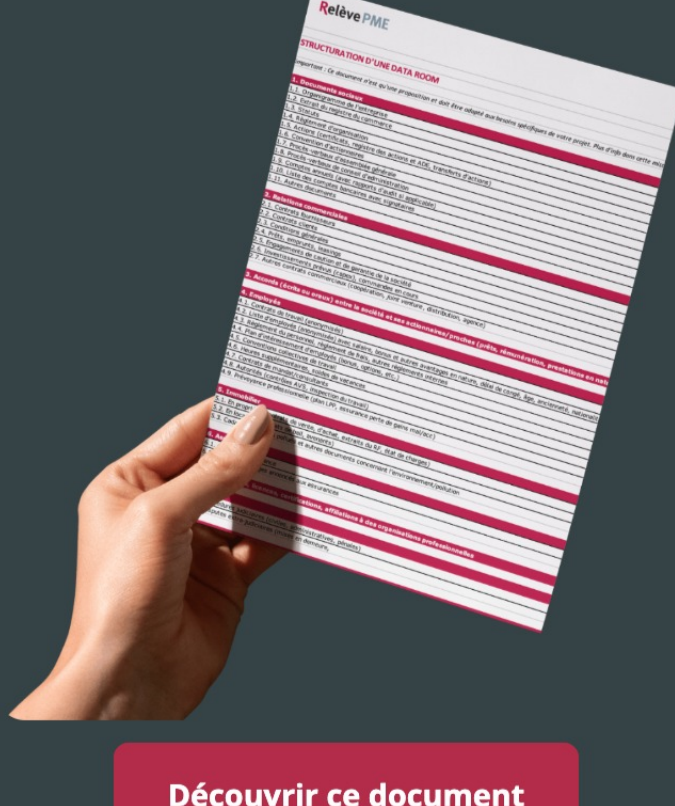
Découvrir le guide pratique (repreneur)

Le document du mois

Structure de data room pour la transmission d'entreprise

En quoi ce document peut-il vous être utile ?

- Pour centraliser et organiser tous les documents clés exigés lors d'une cession ou d'une reprise.
- Pour sécuriser la due diligence en permettant aux repreneurs et à leurs experts d'accéder rapidement aux informations essentielles, sans zone d'ombre susceptibles de bloquer ou de retarder la transaction.
- Pour gagner du temps et en crédibilité : un cédant qui présente une data room complète et bien structurée inspire confiance et renforce sa position dans la négociation.



Découvrir ce document

*Un abonnement Utilisateur+ est requis

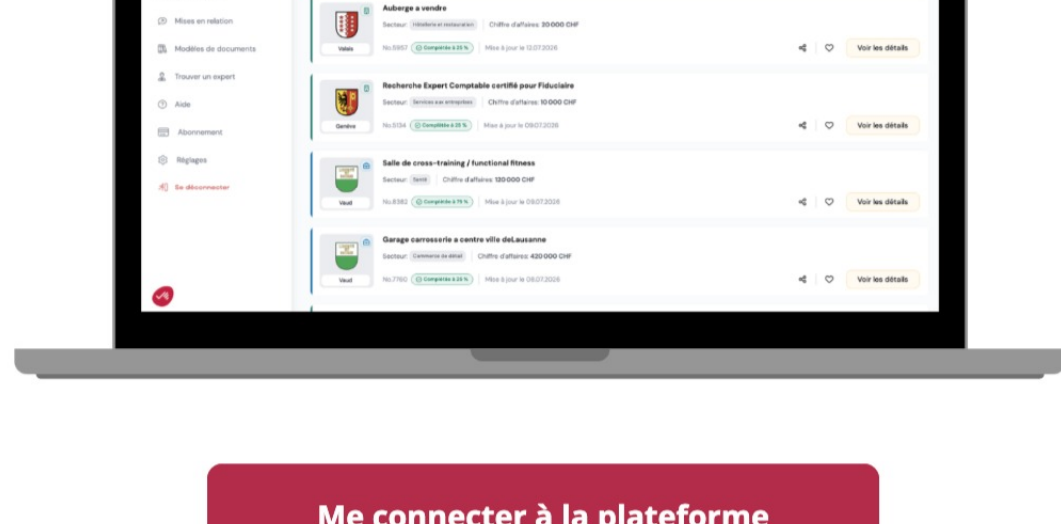
Cela fait quelque temps que vous n'êtes pas allé sur la plateforme ?

C'est le moment !

La plus grande base de cédants et de repreneurs de Suisse romande !

+1100

annonces



Me connecter à la plateforme

Publier une annonce gratuitement

Des questions ? Suggestions ?
Notre équipe est à votre écoute

Répondez simplement à cet email



À bientôt sur Relève PME, la plateforme la plus complète de Suisse romande pour réussir votre transmission !

Copyright © 2026 Association Relève PME, Tous droits réservés.

Vous recevez cet email car vous vous êtes inscrits sur notre site internet.

Nos informations :

Association Relève PME Route du lac 2 Paudex 1094 Switzerland

Vous souhaitez modifier vos préférences ?

Vous pouvez [mettre à jour vos préférences](#) ou [se désinscrire de la liste de distribution](#).