

ÉCONOMIE Le Prix Sommet UBS a placé son édition 2011 sous la thématique de la transmission d'entreprise.

Pour des successions à succès

PIERRE MAYORAZ

«Il y a en Suisse 300 000 PME. Bon an, mal an, 3 ou 4% d'entre elles changent de main. Cela représente chaque année une centaine de milliers de postes de travail. Il importe donc que le processus de succession se déroule le mieux possible pour sauvegarder les intérêts des patrons comme ceux de leurs employés.»

Pierre-Alain Grichting, directeur d'UBS Valais, explique tout d'abord en quelques mots pourquoi il a placé le Prix Sommet 2011 sous la thématique de la succession d'entreprise un sujet de préoccupation qui mobilise banques, assurances, services fiscaux et syndicats. En vingt-six éditions, c'est la première fois que le Prix Sommet se dote d'un thème précis.

Le directeur de la Région Valais évoque cette problématique et se réjouit du bon premier trimestre 2011 de sa banque.

Pierre Alain Grichting, le Valais se situe-t-il sur le même plan que le reste de la Suisse en ce qui concerne la succession dans les entreprises?

Sur la base des statistiques nationales, on peut extrapoler qu'en Valais 400 à 500 entreprises par an sont remises ou connaissent un changement au niveau de leur direction. Le thème du Prix Sommet 2011 correspond à une réalité que nous vivons tous les jours dans notre travail. Cette 26e édition a pour but d'attirer l'attention des patrons sur les problèmes qui pourraient surgir lors de leur succession à la tête de l'entreprise.

Que faut-il éviter à tout prix pour réussir sa succession?

Il ne faut pas trop attendre. Il convient de commencer à songer à son départ au moins cinq ans avant l'échéance. Cela veut dire en parler à un spécialiste qui pourra donner les pistes à suivre: régler sa succession sur les plans opérationnel et financier constitue un défi qui ne se présente qu'une fois. Mais il s'agit de l'une des tâches les plus importantes et les plus difficiles. Ce laps de temps permettra aussi à d'éventuels repreneurs de mieux se former ou de se faire à l'idée de leur nouveau rôle de patron. Enfin, anticiper permet d'avoir vraiment du temps pour finaliser au mieux la chose.

Qu'a prévu de nouveau UBS dans le domaine?

Nous appliquons aussi notre modèle d'affaires global au secteur des successions. Nous proposons à nos clients une gestion de tous les aspects financiers de leur vie, privés et professionnels. Une connaissance de la situation exacte des gens nous permet de leur prodiguer les meilleurs conseils en rapport avec leurs besoins particuliers.

Cela s'avère particulièrement important au moment de la succession à la tête d'une entreprise.

On doit prendre en compte plusieurs paramètres, notamment familiaux, pour trouver la meilleure solution pour toutes les parties concernées.

Qu'est-ce qui pousse les gens à vous faire confiance?

Une succession relève avant tout de l'émotionnel. En parler revient à évoquer la fin de quelque chose. Personne ne le fait volontiers. Notre banque propose au client concerné de tra-

ter avec un interlocuteur qui seul connaît toute la situation et que le client peut joindre quasi à tout moment. Les Valaisans n'aiment pas du tout étaler l'état de leurs finances. Nous prenons garde à conserver le maximum de discrétion tout en réunissant le plus de renseignements utiles possibles.

Pour réaliser au mieux cette tâche délicate, notre personnel participe à des séminaires et suit les cours de formation continue que nous avons mis en place.

Quels problèmes rencontre-t-on le plus fréquemment lors d'une telle succession?

Trouver un repreneur capable pose souvent problème. Le père aimerait souvent remettre à un de ses enfants. Mais celui-ci n'a pas forcément les compétences requises. Ou, il n'ose pas dire non.

En se donnant du temps, les cinq ans déjà évoqués, les choses peuvent se décanter. Le fils va se mettre à niveau ou avoir le courage de refuser.

Et puis, il y a aussi ceux qui ne savent pas partir ou qui ne trouvent tout simplement personne pour les remplacer. On le voit: les cas sont multiples et complexes. Une succession réussie veut que les deux parties en tirent avantage. Notre rôle consiste à aborder tous ces problèmes, à conseiller le client qui pourra choisir en connaissance de cause.

Cela demande contact humain et disponibilité: des atouts que nous mettons au

continued...

...continued

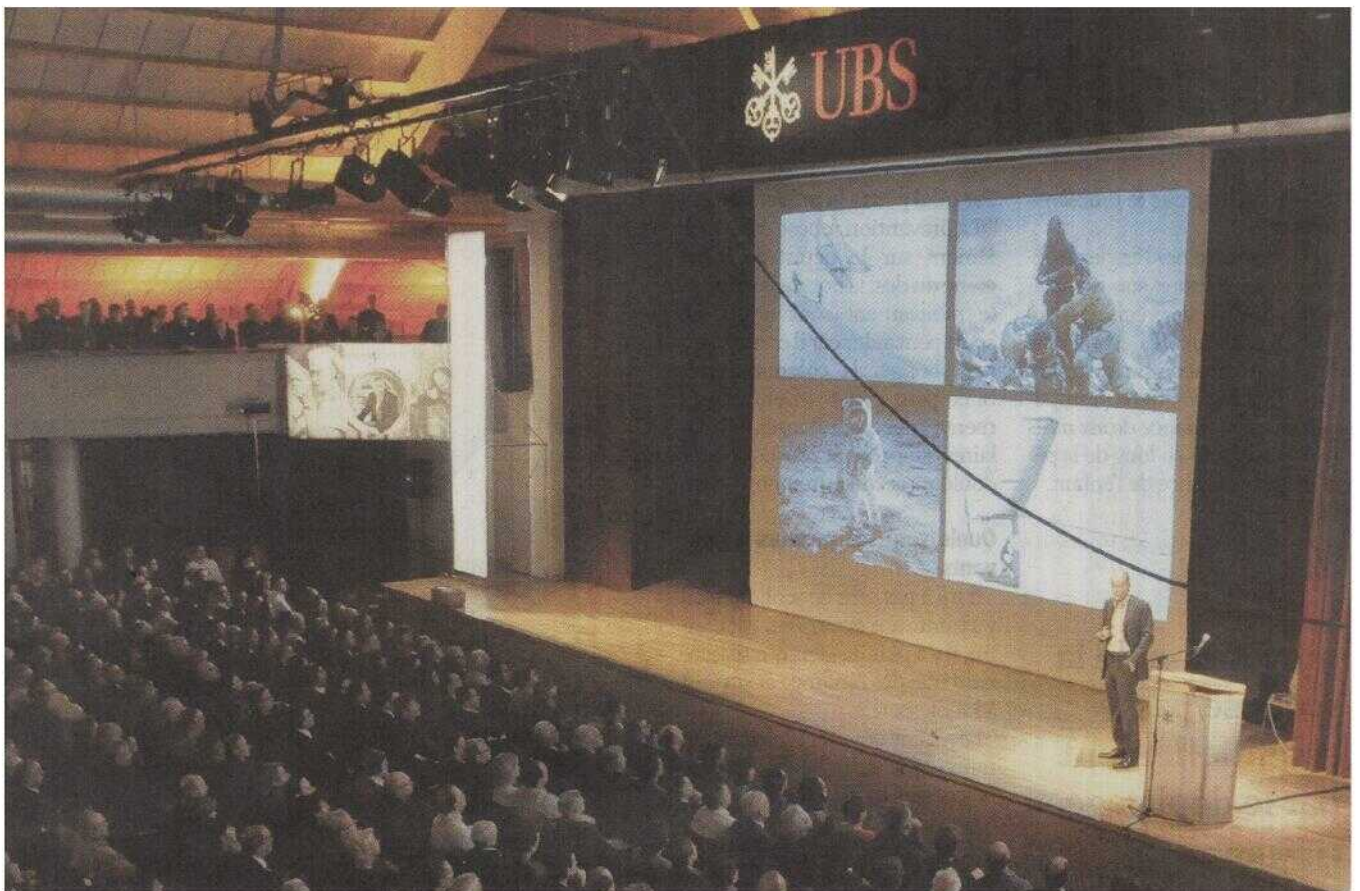
service de notre clientèle en
mélant vue globale et approche
locale. ☉

« Les Valaisans n'aiment pas du tout étaler l'état de leurs finances. »



**PIERRE-ALAIN
GRICHTING**

DIRECTEUR D'UBS
VALAIS



Un orateur prestigieux, à l'image de Bertrand Piccard en 2009, retiendra l'attention des plus de mille personnes qui assistent à la remise du prix. [DR]



«Nous avons presque recouvré notre lustre d'antan»

Pierre-Alain Grichting, comment se porte UBS en ce début 2011?

Notre image a recouvré de son lustre tant en Suisse qu'en Amérique ou en Asie. J'en veux pour preuve l'afflux d'argent frais qu'on nous confie. Les 7,1 milliards de francs du dernier trimestre 2010 sont passés à 22,3 milliards au premier trimestre 2011. Les avoirs sous gestion ont crû de 2% pendant cette période. UBS gère 2198 milliards de francs de par le monde. La confiance de la clientèle a aussi créé une confiance à l'interne. Même en Suisse, le pays le plus touché émotionnellement par les événements de 2008, le passé s'estompe et on regarde résolument vers l'avenir. A nous de rester les pieds sur terre et de tenir nos promesses.

Et en Valais?

Cette situation de regain de confiance facilite le travail de nos collaborateurs. Ils peuvent se concentrer sur le service à la clientèle. Mais, il faut conserver cette modestie à la valaisanne et laisser le client au centre. Nous profitons aussi des compétences

régionales et locales disponibles dans nos 26 agences (dont deux dans le Chablais vaudois qui dépendent de la région Valais). On ne travaille pas de la même manière à Sion ou à Brigue en fonction des habitudes et des particularités locales. Nos conseillers s'y adaptent et nous tirons bien notre épingle du jeu malgré une forte concurrence qui nous oblige à progresser sans cesse.

Qu'avez-vous changé dans votre façon de travailler?

Nous offrons une plus grande disponibilité, avec des horaires prolongés, le soir ou à midi. Nous recevons aussi des clients pour des rendez-vous le samedi. Car tout le monde ne peut pas prendre congé pour rencontrer son banquier. Le client ne réagit plus comme avant. Il achète de l'hypothécaire comme il fait son shopping, en comparant les offres. Dès lors que la pression sur les marges ne permet pas de grandes différences de taux, nous voulons nous démarquer par un meilleur service.

PM

NOUVEAU Un prix à thème

Pour la première fois en vingt-six ans, le Prix Sommet a choisi un thème qui changera toutes les années. «Si ce choix réduit le nombre de candidats potentiels, cela nous permet, en revanche, de coller au plus près à l'économie cantonale, aux préoccupations du moment des milieux professionnels, à l'évolution socio-économique», explique Pierre-Alain Grichting. Le sujet de l'année mettra en évidence les activités des entreprises situées en Valais. Le prix s'adresse à des entrepreneurs ou des projets présentés par leurs initiateurs.

Processus de sélection

Les candidats qui pensent correspondre au profil de l'année peuvent s'annoncer directement sur le site www.ubs.com/prixsommet. Ils doivent fournir les informations

sur l'entreprise et le thème.

Le thème 2011 «Votre succession, un succès» tournera autour des reprises d'entreprises avec comme base une succession réalisée avec succès durant la dernière décennie. Les candidats fourniront l'historique de la succession et la motivation à participer au Prix Sommet et à partager leur expérience dans le domaine très émotionnel des successions.

Rendez-vous le 1er décembre La soirée de remise du Prix Sommet aura lieu le 1er décembre à 19 heures, ouverture des portes à 18 h 30, à la halle polyvalente de Châteauneuf-Conthey. Trois temps rythmeront cette fête de l'économie valaisanne. Un conférencier parlera du thème choisi. Puis, on présentera les candidats. Enfin, une partie animation permettra de

découvrir un artiste local ou international qui, lui aussi, «vise le sommet». PM



Un artiste, comme Yann Lambiel l'an dernier, animera la soirée du 1er décembre. [DR]