

# Kyos et Spacecom, ou l'histoire d'une transmission d'entreprise réussie

Les deux entreprises ont su éviter les divers écueils sur le chemin qui réunit un vendeur et un acquéreur

**Elisabeth Tripod-Fatio**  
Service de la promotion économique de Genève (SPEG)

Valorisation de l'entreprise, financement ou encore styles de management expliquent souvent que les premières discussions entre deux entrepreneurs n'aboutissent pas en fin de compte. Mais il peut aussi y avoir des facteurs de nature émotionnelle ou psychologique liés, par exemple, à l'attachement du cédant à la société qu'il a créée ou qu'il a dirigée pendant des décennies.

### Processus harmonieux

L'histoire de Kyos est toute autre, elle qui vient de boucler un processus très harmonieux et progressif d'acquisition, puis de fusion avec Spacecom. Kyos est une spécialiste genevoise de services en sécurité informatique, c'est-à-dire de protection des données et de réseaux, de l'authentification et de la gestion d'identités numériques. C'est ce type de société



De gauche à droite: Fabien Jacquier, directeur de Kyos, Maxime Féroul, directeur Technique de Kyos, Grégory Roux, directeur opérationnel de Kyos, et Michel Laurent, ex-directeur de Spacecom. DR

que les banques et les administrations mandatent, notamment, pour tester la solidité des dispositifs de sécurité de leurs infrastructures informatiques. Un «hacker éthique», autrement dit.

De son côté, Spacecom était active dans les réseaux avec et sans fil et l'interconnexion des bâtiments. Du fait de leur complémentarité technologique des accès et de la sécurité, les deux entreprises ont mené des projets en commun et développé une proximité durant plusieurs années.

Arrivant à l'âge de la retraite, le directeur de Spacecom a approché les fondateurs de Kyos, des trentenaires qui avaient bien fait démarrer leur PME, pour leur proposer de racheter sa société. «Les discussions ont pris du temps, notamment pour arriver à un consensus sur le montant de la transaction», relate Fabien Jacquier, directeur, fondateur et associé de Kyos. L'Office de la Promotion Industrielle (OPI) nous a bien aidés. Il a conseillé les deux parties, nous permettant notamment de disposer de toutes les

informations utiles. Il nous a aussi informés de certaines étapes de préparation essentielles, dont nous n'avions aucune idée».

Un élément essentiel selon Patrick Schofer, conseiller aux entreprises au sein du Service de la promotion économique de Genève (SPEG), pour qui l'importance de la préparation des deux acteurs d'une cession est souvent sous-estimée.

### Acquisition-fusion

Les fondateurs de Kyos avaient également développé une rela-

### Conseils

Une séance d'information sur la transmission d'entreprise aura lieu le lundi 16 septembre 2013, de 18 h à 20 h à la Fédération des Entreprises Romandes Genève, rue de Saint-Jean 98 (salle des Ormeaux, 1er sous-sol). Programme, renseignements et inscription disponibles sur [www.fer-ge.ch](http://www.fer-ge.ch).

En matière de transmission d'entreprises, le Service de promotion économique de Genève (SPEG) peut vous conseiller. Pour en savoir plus, consulter le site internet: [www.ge.ch/entreprises](http://www.ge.ch/entreprises). E.T-F

chacune d'entre elles. Mais, derrière les murs, le management, les processus et la culture d'entreprise ont été immédiatement unifiés.

Quelques mois plus tard, les deux sociétés ont emménagé dans des locaux communs. Il aura quand même fallu quatre ans pour qu'elles se décident à ne faire plus qu'une, en juillet dernier. Une fusion qui, avec le temps, s'est imposée comme une évidence, tant aux yeux des collaborateurs que des clients, lesquels ont eu le loisir d'être rassurés sur la persistance des expertises des deux entités initiales.

Pour Fabien Jacquier, le processus choisi (acquisition, maintien des entités séparées mais avec intégration des équipes et des procédures, puis fusion) est un modèle optimal. Il constate que beaucoup d'entreprises fusionnent d'emblée, mais il estime que cela comporte des risques, notamment commerciaux et de ressources humaines.

### Se faire conseiller

Quand on lui demande quelles recommandations il ferait à un repreneur novice, il est très clair: se renseigner et se faire conseiller, analyser la valeur actuelle de l'entreprise mais aussi son potentiel sur 3 ans, se donner le temps d'intégrer les équipes et, enfin, conserver une bonne relation avec le vendeur.