

VENDRE OU TRANSMETTRE SON ENTREPRISE ? LE DÉFI RELEVÉ PAR ROBERT STOLL

Pour tous les entrepreneurs, fondateurs et person- nages centraux dans leur entreprise, il arrivera un jour où se posera la question de la succession. Une question centrale que ces derniers, entièrement investis dans la réussite de leur entreprise, n'ont jamais réellement anticipée. Parfois, en l'absence de successeur naturel, la recherche d'un repreneur ayant le même « ADN » et garantissant la continuité de leur histoire s'avèrera difficile, voire franchement compliquée, tant le degré d'exigence sera élevé.



Robert Stoll

Transmission ou vente? Beaucoup d'entrepreneurs préfèrent transmettre leur entreprise plutôt que de la vendre et ce n'est pas qu'une question de sémantique. Pour eux, transmettre c'est rester présents en accompagnant leurs collaborateurs, leurs clients, leurs fournisseurs et partenaires. Transmettre, c'est le processus qui consiste à conduire le changement, c'est « passer le flambeau ».

Dans ce cas, on s'écarte de l'idée d'une « vente » pure, pourtant devenue incontournable à ce stade de la vie de la société. Et il est parfois inutile d'aller chercher très loin cette notion d'« ADN » propre à l'entreprise. Elle peut se trouver tout à côté, dans son management.

Une opération de cession innovante

Le LMBO – Leveraged Management Buy-Out – est une des voies envisageables pour transmettre son entreprise à son management tout en intégrant une dimension de vente. Aussi complexe que puisse paraître une telle opération, elle n'en demeure pas moins réalisable pour une PME.

C'est la voie qu'a choisie Robert Stoll pour débiter un nouveau chapitre dans l'histoire de Stoll Trucks. Assistée par des experts reconnus et après plusieurs mois de travail, l'opération s'est conclue le 17 septembre dernier.

Un nouveau Chapitre pour Stoll Trucks

Aujourd'hui, Robert Stoll peut continuer de piloter sereinement l'entreprise familiale dans le respect de son histoire et de sa culture, accompagné par une équipe managériale expérimentée et en place depuis de nombreuses années.

Il s'agit de Denis Garijo et de ses managers ; ils ont été, notamment ces sept dernières années, les artisans du développement de Stoll Trucks. Aujourd'hui la prise de participation dans Stoll Trucks constitue ainsi pour l'équipe dirigeante une suite dynamisante dans son aventure au sein de la société.

Stoll Trucks va poursuivre son expansion en étendant sa place de leader sur le marché de la location, de la vente et du service- après-vente des véhicules utilitaires & industriels au Grand-Duché et plus largement dans la Grande Région ; toute une série de projets de développement se trouvent actuellement en cours de réalisation... affaires à suivre!

Nos experts: Luther SA Luxembourg (Aurélien Latouche, Anna Gassner, Jérémy Da Silva, Dominika Matys), Arendt & Medernach Luxembourg (Bob Calmes, Caroline Halembert), Turenne Emergence Paris (Guillaume Foillard, Grégoire Sébé), Euro Capital Metz (Charles-Henri Booter), Linkers Paris (Sidney Serval, Jean-Marie Pichon, Philippe Delecourt).

2 Rue de la Poudrerie, L-3364 Leudelange | Tél.: (+352) 26 9 26 - 555 | www.stoll-trucks.lu

