

TRANSMISSION

ÊTES-VOUS AUSSI UN CÉDANT IMAGINAIRE? TEST D'APTITUDE À LA CESSION...

«Je souhaite céder ou transmettre mon entreprise...» Que de fois n'a-t-on entendu, dans la bouche d'entrepreneurs rencontrés au hasard des rendez-vous, certaines déclarations péremptoires quant à l'éventuelle cession ou la potentielle transmission de leur bien. Leur entreprise, cette part d'eux-mêmes, un pan de leur vie, toute une histoire parfois... Toutefois, derrière de telles phrases, se cachent aussi des évidences qui ne transparaissent pas au premier abord, surtout pas dans le chef de ceux qui, une vie durant, se sont battus pour développer celle-là même qu'ils souhaitent aujourd'hui transmettre. Et l'expérience est édifiante pour montrer que l'inconscient de certains de ces entrepreneurs n'est pas toujours en accord avec leurs propos ou que l'entreprise à céder n'est pas toujours cessible.

Juste pour savoir...

Pour mieux vous éclairer à ce sujet, nous vous proposons un premier test relatif aux motivations du cédant, sans ambition forcée, ni fondement hautement scientifique. Une évaluation ludique qui pourrait sous-tendre une tendance. Si le principe vous tente, il vous suffit de confirmer ou d'infirmar les affirmations qui suivent! Sont-elles vraies, fausses ou vous laissent-elles tout simplement indifférent?

Après avoir testé votre motivation à céder, dans notre prochain numéro d'Entreprendre aujourd'hui, nous testerons la capacité de votre entreprise à être cédée.

En collaboration avec Copilot, cabinet de courtage en PME familiales info@copilot.be

Le jeu du cédant...		OUI	NON	IND
Pour pouvoir bien céder mon entreprise, c'est un plus que... :				
1	je sois non seulement un gestionnaire, mais aussi un technicien pointu			
2	j'aie plus de 55 ans			
3	depuis cinq ans, je prenne chaque année deux mois de vacances			
4	j'exige une interdiction de délocalisation après rachat			
5	ma société me paie depuis plusieurs années une petite rémunération (inférieure à 30.000 EUR/an)			
6	je travaille plus de dix heures par jour			
7	je veuille que mon fils reste dans l'entreprise			
8	je souhaite rester encore deux ans dans l'entreprise			
9	je sache déjà ce que je ferai avec l'argent du prix de vente			
10	je reçoive souvent des demandes d'emploi spontanées			

La Chambre de commerce VOUS AIDE

Si vous êtes un vendeur potentiel :

- 1) à réaliser un premier **état des lieux** de votre entreprise;
- 2) à matérialiser, avec des professionnels de la transmission, un **projet de cession** solide;
- 3) à enregistrer votre entreprise dans sa **bourse d'affaires** et à vous mettre en contact avec d'éventuels repreneurs;
- 4) à faciliter la **négociation** avec le repreneur et à finaliser la rédaction d'une convention équilibrée de cession.

Si vous êtes un acheteur potentiel :

- 1) à réaliser un **diagnostic** destiné à évaluer vos capacités d'acheter;
- 2) à enregistrer votre demande dans sa **bourse d'affaires** et à vous mettre en contact avec des cédants potentiels;
- 3) à faciliter la **négociation** avec le cédant et à finaliser la rédaction d'une convention équilibrée de cession;
- 4) à vous accompagner dans le cadre de la gestion de votre nouvelle entreprise.

Pour toute information complémentaire, en toute confidentialité, contactez Thierry Dehout, par email, thierry.dehout@ccilb.be ou, par téléphone, formez le 061 29 30 40.

Date	Activité	Lieu	Heure	Info
S E P T E M B R E				
01/09/2004	 Permanence prime à l'investissement et à l'emploi	Centre d'information et d'accueil de R.W. - Arlon	9h-12h	Agnès Dion
01/09/2004	 Permanence prime à l'investissement et à l'emploi	Chambre de commerce	13h-17h	Agnès Dion
07/09/2004	 Permanence : créateur d'entreprise	Maison de l'emploi	9h30 à 12h	Agnès Dion
08/09/2004	 Séance d'information : comment démarrer mon entreprise	Chambre de commerce	18h30-21h30	Timea Nagy
09/09/2004	 Excel de base	Chambre de commerce	9h-13h	Benoît Lespagnard
13/09/2004	 Assertivité Développer l'efficacité de la communication	Chambre de commerce	9h-17h	Benoît Lespagnard
16/09/2004	 Petit-déjeuner : la créativité	Chambre de commerce	8h30-10h30	Benoît Lespagnard
16/09/2004	 Excel de base	Chambre de commerce	9h-13h	Benoît Lespagnard
18/09/2004	 Organisation : travailler efficacement en organisant mieux sa journée	Chambre de commerce	9h-17h	Benoît Lespagnard
21/09/2004	 Permanence : créateur d'entreprise	Forem, Arlon	9h-12h	Agnès Dion
21/09/2004	 Windows	Chambre de commerce	9h-13h	Benoît Lespagnard
23/09/2004	 Excel de base	Chambre de commerce	9h-13h	Benoît Lespagnard
28/09/2004	 Windows	Chambre de commerce	9h-13h	Benoît Lespagnard
30/09/2004	 Excel de base	Chambre de commerce	9h-13h	Benoît Lespagnard
O C T O B R E				
05/10/2004	 Permanence : créateur d'entreprise	Maison de l'emploi	9h30 à 12h	Agnès Dion
05/10/2004	 Excel avancé et Visual Basic	Chambre de commerce	9h-13h	Benoît Lespagnard
06/10/2004	 Permanence prime à l'investissement et à l'emploi	Centre d'information et d'accueil de R.W. - Arlon	9h-12h	Agnès Dion
06/10/2004	 Permanence prime à l'investissement et à l'emploi	Chambre de commerce	13h-17h	Agnès Dion
07/10/2004	 Outlook	Chambre de commerce	9h-13h	Benoît Lespagnard
12/10/2004	 Excel avancé et Visual Basic	Chambre de commerce	9h-13h	Benoît Lespagnard
13/10/2004	 Séance d'information : comment démarrer mon entreprise	Chambre de commerce	18h30-21h30	Timea Nagy
14/10/2004	 Outlook	Chambre de commerce	9h-13h	Benoît Lespagnard
14/10/2004	 Athlète d'entreprise : comment gérer ses batteries pour améliorer ses performances	Chambre de commerce	9h-17h	Benoît Lespagnard
19/10/2004	 Excel avancé et Visual Basic	Chambre de commerce	9h-13h	Benoît Lespagnard

>>> Réponses aux questions «Êtes-vous aussi un cédant imaginaire»

1. Si vous êtes techniquement pointu, lors de la cession, la société perdra aussi un élément clé de l'entreprise: vous. C'est une difficulté que l'acheteur devra résoudre...
2. On peut certes vendre à tout âge. Mais les acheteurs aiment beaucoup savoir pourquoi le vendeur vend une entreprise performante. Or, ils comprennent souvent mieux les raisons de vendre d'un cédant de plus de 55 ans
3. Si vous pouvez prendre des vacances, c'est que votre affaire tourne toute seule quand vous êtes partis : bravo ! Les acheteurs adorent cela... Sinon, ...
4. C'est tout à votre honneur et témoignage de votre respect du personnel qui a construit l'entreprise avec vous. Mais, dans la négociation, ce sera considéré par l'acheteur comme une charge qui pèsera, en moins, sur le prix.
5. Si la rémunération du gérant est inférieure à une rémunération « normale » (entre 50 et 80.000 EUR), le bénéfice apparent est surfaît... Il faudra donc le « dégonfler » avant d'évaluer la société...
6. Les acheteurs aiment acheter des assiettes qui tournent toutes seules. Bref, des affaires « managées ».
7. Imposer cela, c'est un peu grever le bien d'une servitude.
8. Très très dur de faire co-exister deux coqs dans une même basse-cour...
9. Si vous savez déjà, c'est probablement que vous avez véritablement envie de partir...
10. Si vous en recevez, c'est que votre entreprise a une belle image, vraie ou fausse d'ailleurs, qu'elle attire: bravo!