

TRANSMISSION

LA CESSION VUE SOUS L'ANGLE DU «MARCHÉ DE L'ENTREPRISE»

Dans notre série, une transmission est-elle envisageable?, nous vous proposons un troisième et dernier mini-test relatif à la cession même d'une entreprise. Après avoir précédemment analysé la volonté du patron et la structure de l'entreprise à céder, osons un zoom sur le marché de l'entreprise et sur son environnement. Ce test, toujours sans ambition ni fondement hautement scientifique, sera-t-il à nouveau indicatif d'une tendance?

Le jeu du cédant...		OUI	NON	IND
Pour pouvoir bien céder mon entreprise, c'est un plus... :				
1	que l'entreprise ait des exclusivités à la vente (concessions) ou à l'achat			
2	que l'entreprise dispose de marques propres pour ses produits			
3	qu'une des sociétés du mini «groupe» à céder soit au Luxembourg			
4	que les personnes-clés de l'entreprise aient en moyenne plus de 45 ans			
5	que l'entreprise soit essentiellement active dans une «niche» et soit très différenciée			
6	que 50 % du CA de la société soit réalisé avec 2 clients et le reste avec 22 clients			
7	qu'au hit-parade des dix plus gros clients de la société, cinq s'y trouvaient déjà en 99			
8	que les ventes touchent toute la Wallonie, mais pas la Flandre			
9	que les principaux fournisseurs de l'entreprise soient français			
10	qu'elle soit surtout active en secteur «médical»			

DU NOUVEAU À LA CHAMBRE DE COMMERCE LA BOURSE D'AFFAIRES

NOUVEAU

Parce que céder ou reprendre une entreprise suppose de ne pas se tromper sur les profils choisis, qu'il s'agisse du bien, du projet ou des partenaires, et que, pour les raisons que chacun imagine, la rencontre des différents protagonistes à la transmission n'est pas nécessairement évidente, la Chambre de commerce a créé une bourse d'affaires destinée à faciliter la rencontre entre cédants éventuels et repreneurs potentiels.

Pour qui?

- Vous êtes un entrepreneur et vous souhaitez céder votre affaire...
- Vous êtes un repreneur à la recherche d'une entreprise à vendre...
- Vous êtes un professionnel de l'entreprise (comptable, réviseur, banquier, courtier...), mandaté pour acheter ou vendre une entreprise...

Nous sommes là pour vous....

En pratique:

Etape 1 : Nous nous rencontrons pour analyser ensemble la meilleure manière d'organiser votre recherche. Pour nous, il s'agit là aussi d'une manière pertinente de contrôler la qualité des offres mises en bourse.

Etape 2 : En toute confidentialité, nous diffusons votre offre auprès des professionnels membres de la bourse d'affaires (comptables, réviseurs, banquiers, cour-

tiers ...) et via le réseau des Chambres de commerce en Wallonie, en France (Ardenne et Lorraine) et au grand-duché de Luxembourg. Une diffusion publique est également possible, via *Entreprendre Aujourd'hui* ou via notre site Internet (www.ccilb.be).

Etape 3 : Lorsqu'un amateur souhaite prendre contact avec vous, nous vérifions son identité et, après avoir reçu votre accord, nous lui confions vos coordonnées. ➤

CRÉATION

PLAN D'AFFAIRES 1, 2, 3 GO

Un cinquième train de candidats sur les rails

Après une petite pause estivale, la cinquième édition du parcours de plans d'affaires 1, 2, 3 GO est en route! Pratiquement, elle vient juste de débiter, mais les inscriptions restent ouvertes... Faut-il encore le dire, mais ce projet - né courant 2000 - vise essentiellement à promouvoir l'esprit d'entreprise en Grande Région. Et ça marche! Rien que pour l'édition 2004, 227 projets ont été reçus, dont 104 pour la Belgique, 54 pour le Luxembourg, 37 pour la Sarre et Trèves et 32 pour la Lorraine. Parmi les projets en question, 114 ont été acceptés (49 étaient belges), leurs auteurs ont pu bénéficier de l'aide apportée par le réseau interrégional. Un vrai coup de pouce...

Source d'emplois

Plus généralement, le bilan des quatre années est aussi éloquent car la barre du millier de projets reçus vient d'être franchie. Dans le même temps, le nombre d'experts de renom ne cesse de croître. Et ce qui est peut-être le plus évocateur du succès non démenti du plan d'affaires 1, 2, 3 GO, c'est qu'il a contribué à la création et/ou au développement de plus de 120 entreprises, et pas moins de 500 emplois, pour un chiffre d'affaires global de 32 millions d'euros. Excusez du peu...

Porteurs de projets innovants

Pour clôturer sa quatrième édition, le réseau interrégional d'entrepreneurs 1,2,3 GO, organisé par Business Initiative et les

Chambres de commerce et d'industrie de la Grande Région, a décerné ses prix, récompensant dix-huit entrepreneurs particulièrement méritants pour leurs approches entrepreneuriales innovantes ou à fort potentiel économique. Ils symbolisent ce que le milieu économique dans son ensemble projette pour l'avenir, ils sont l'une des facettes du dynamisme à la création d'entreprise. Certes, d'autres voies existent pour réussir, mais ne boudons pas l'intérêt d'un tel foisonnement... Quant à la cinquième édition de ce concours, elle devrait permettre de guider de nouveaux candidats soucieux des mêmes réussites. ■

Pour plus d'infos: Timea Nagy,
061 29 30 46 ou timea.nagy@ccilb.be
www.123go-networking.org

>>> Réponses et commentaires au «Jeu du cédant

1. Les exclusivités confèrent assurément un avantage concurrentiel. Elles donnent donc de la consistance au goodwill demandé. Quand elles sont écrites, cela met les points sur les «i» et empêche les palabres.
2. Une marque propre est une façon d'exprimer et de signaler sa différenciation. Elle crée une sorte de monopole. Elle permet parfois de demander un prix plus élevé. Encore faut-il que l'apport de cette marque se traduise en chiffres de vente.
3. Nombre d'acquéreurs jouent la prudence à l'idée de s'aventurer en terres grand-ducales...
4. On peut certes considérer qu'avoir une équipe jeune est favorable. Par contre, une équipe de plus de 45 ans présente aussi des avantages en cas de cession: peu d'entre eux vont se risquer à quitter l'entreprise pour trouver un autre travail... S'ils ont de l'ancienneté, ils connaissent bien le boulot. Ce sont là des facteurs de stabilité, après cession, qu'adorent les repreneurs.
5. Cela lui donne un avantage stratégique et concurrentiel qui donne un substrat concret au goodwill.
6. «Votre chaise n'a que deux pieds!» Seuls les équilibristes s'y intéresseront...
7. Dans les affaires, la fidélité est une vertu. Elle paie cash: car le maintien d'un chiffre d'affaires stable est un postulat essentiel pour un amateur.
8. Le monolinguisme de certains wallons arrête leur vie économique, au Nord, aux abords de l'autoroute Liège-Bruxelles... Si c'est le cas, l'amateur cherchera pourquoi. Par ailleurs, cela sous-tend peut-être qu'il y a là un beau potentiel de développement commercial.
9. La nationalité des fournisseurs est sans importance, évidemment... Mais, à tort ou à raison, les repreneurs froncent parfois les sourcils quand on leur dit que les fournisseurs sont essentiellement Taïwanais ou Costaricains. En effet, plus ils sont proches, plus ils paraissent accessibles au repreneur qui peut alors escompter établir avec eux un contact privilégié.
10. C'est une réalité, il y a des secteurs «porteurs», et d'autres moins! En général, il vaut mieux surfer sur les bonnes vagues. Mais dans tous les secteurs, il y a des entreprises performantes qui ont identifié une niche et pour lesquelles les potentialités sont énormes. Rester seul dans le secteur peut même parfois devenir un fantastique atout. Le secteur n'est donc qu'un élément d'appréciation. ■

En collaboration avec Copilot,
cabinet de courtage
en PME Familiales,
Info@Copilot.be