

## BIEN TRANSMETTRE SON ENTREPRISE N'EST PAS UNE MINCE AFFAIRE...

Laissez-nous vous donner  
quelques conseils utiles pour  
préparer au mieux la transmission

Vous le savez très certainement, une transmission n'est pas une chose que l'on peut prendre à la légère. Non, c'est même tout le contraire! Transmettre une entreprise est un projet capital et lourd qui nécessite une longue et minutieuse préparation.

Quand on sait qu'en Wallonie, 28 % des patrons ont plus de 55 ans, on comprend mieux pourquoi il est plus qu'impératif de prendre les devants. Laissez-nous donc vous en toucher quelques mots...

**Comment transmettre?**

Et oui, la première question est celle-là. Tous les professionnels s'accordent d'ailleurs à dire que la phase initiale de la réflexion consiste «simplement» à penser aux différents modes de transmission possible. Peut-on par exemple envisager la transmission familiale? Si c'est le cas, il sera important d'impliquer au plus vite le (ou les) repreneur(s) de la famille. Dans le cas contraire, on s'ouvrira vers l'extérieur, au sein de l'entreprise et en dehors. Peut-on ainsi trouver en interne des cadres ou d'autres membres du personnel qui pourraient envisager la reprise? Si tel est le cas, encore faudra-t-il que ce projet soit réaliste d'un point de vue financier. On l'ignore trop souvent mais, en matière de crédits, une reprise d'activité se finance en général sur 7 ans maximum. Par ailleurs, notez aussi que les efforts personnels du repreneur sont ici capitaux.

**Allez voir au dehors...**

Si toutes les voies privilégiées dans la «bulle» proche de l'entreprise s'avèrent toutefois ne mener à aucun résultat probant, il faudra tôt ou tard se résoudre à chercher un repreneur en externe. À ce moment, il conviendra donc de pouvoir présenter la société à des personnes qui la connaissent moins et qui seront en tout cas plus méfiantes quant aux différents éléments qui leur seront présentés. D'où l'importance du temps consacré à la préparation du dossier de vente, afin notamment de mettre en valeur l'entreprise dans ses performances. Gardez à l'esprit que vendre dans la précipitation peut générer une certaine méfiance dans le chef du repreneur! En conséquence, notez donc qu'une préparation soignée est d'autant plus primordiale si l'on s'oriente à un moment donné vers une transmission externe.

**Préparez!**

Dans la deuxième phase du processus de préparation, il s'agit essentiellement de faire le point sur votre situation (motivation, situation financière, projet d'avenir...) et de préparer un dossier de présentation (l'entreprise, ses actionnaires, son personnel, son marché, ses produits, sa structure financière...) et de valorisation de votre entreprise (voir l'article paru dans l'EA 113). Dans ce dossier, veillez bien sûr à présenter votre entreprise sous son meilleur jour. Pour ce faire, il est opportun de régler auparavant les derniers obstacles qui pourraient freiner les repreneurs dans leurs démarches, comme des carences en matière de permis (d'urbanisme, d'exploitation...). Il importe aussi tout d'abord de mettre la famille et/ou les actionnaires d'accord par rapport au projet de cession.

**Et anticipez...**

Au niveau financier, il faudra veiller à ce que les choses soient le plus clair possible, notamment rembourser le compte courant associé et libérer les cautions du chef d'entreprise. Afin de mettre l'entreprise en valeur, vous devrez également veiller à réduire le besoin en fonds de roulement. En effet, le fonds de roulement correspond au besoin financier à court terme pour le cycle d'exploitation. Si vous avez systématiquement un stock et des créances commerciales importants par rapport à un faible compte fournisseur, le besoin en fonds de roulement sera lui aussi important, ce qui affectera votre trésorerie. Au niveau des ressources humaines, il faut également veiller à ce que les compétences soient bien réparties au sein de la société et à avoir des procédures suffisamment claires. Le but est de prouver aux repreneurs potentiels que votre entreprise pourrait très bien fonctionner sans vous.

**Pensez la cession de A à Z**

Les éléments à analyser et à optimiser avant de présenter votre entreprise en externe sont nombreux. Pensez qu'ils seront également analysés par l'acheteur. Pour vous aider à mieux les mettre en œuvre, nous vous conseillons de vous faire aider par un spécialiste externe. Ce recours à un spécialiste en transmission vous permettra également de garder autant que possible l'anonymat car en cette matière aussi la confidentialité est importante. À la lecture de tout ceci, vous aurez compris que la transmission d'entreprise est un sujet qui se prépare et que la Chambre de commerce, en tant qu'agent relais transmission, est là pour cela. N'hésitez donc plus... ■

 Service transmission Benoît Lescrenier  
061 29 30 47 ou benoit.lescrenier@ccilb.be.