



NOUVEAU CYCLE DE SÉMINAIRES EN TRANSMISSION

La Chambre de commerce vous aide à anticiper la cession de votre entreprise...

La transmission d'entreprise n'est pas un acte isolé et ponctuel, c'est au contraire un processus mûrement réfléchi. On y pense, on s'y prépare, et puis on le met en place à l'aide de balises. Mais quand faut-il y penser ? Et comment doit-on s'y prendre ?

Le patron lambda - très affairé et peu au fait des réalités de ce que recouvre une transmission - a-t-il vraiment toutes les cartes en main pour gérer le processus de manière éclairée et efficace ? En a-t-il d'ailleurs seulement le temps, l'envie ou l'idée ? Et sait-il que s'il n'est jamais trop tôt pour y songer, il est parfois (un peu) trop tard ?

Anticiper...

Quand d'aucuns affirment de manière péremptoire que la transmission est un métier, on n'imagine pas à quel point la chose est vraie. Reste qu'il faut convaincre les entreprises que c'est leur intérêt d'y penser ! Et suffisamment tôt encore ! Une transmission bien menée porte, sachez-le, sur la réussite d'un processus engageant deux parties, sans qu'il n'y ait cependant ni perdant, ni gagnant. On évalue, on négocie, l'objectif étant de pérenniser un outil en le cédant au juste prix. La rigueur est donc généralement de mise, tout comme la confiance. Le maître-mot d'une transmission réussie reste pourtant l'anticipation, qui permet aux uns comme aux autres de négocier au moment le plus opportun parce que l'entreprise est au mieux de sa forme.

Pérennisation de l'outil

Quelle soit familiale, interne ou externe, une transmission est... une transmission. L'outil change donc de mains, d'approche, de stratégie. Il évolue, mue, se transforme. C'est parfois salutaire, parfois pas. Souvent, le changement se vit aussi dans une continuité bienvenue. Car, au fond, cédants et repreneurs poursuivent des objectifs communs. Seul compte en fait l'avenir que l'on réserve à l'entreprise. Peu importe donc le temps

nécessaire à mener le processus à son terme. Une transmission classique prend trois ans, mais aucune règle n'impose de minima.

Pléthore d'offres

En 2013, la conscientisation des patrons quant à la transmission n'est plus une nouveauté. Et pourtant, l'âge moyen des patrons est une donnée inquiétante. Une analyse rapide démontre que 38 % des patrons de PME ont actuellement plus de 50 ans. Faites le calcul, une entreprise sur trois devra donc changer de mains d'ici dix à quinze ans. Le sujet est évidemment brûlant. Tout comme les mesures que chaque patron va prendre dans les années à venir pour ne pas hypothéquer les chances de transmettre son outil dans les meilleures conditions. La préparation à laquelle la Chambre de commerce convie les patrons ne concerne donc pas que les entrepreneurs qui songent à transmettre dès demain, loin s'en faut.

Un cursus ouvert... et complet

En mai prochain, nous vous proposons donc un cycle de 4 rencontres sur le sujet, histoire d'appréhender l'ensemble par petites touches, indépendamment de l'âge des patrons, des métiers de l'entreprise et de l'engagement déjà initié dans le processus. Les uns trouveront dans les thématiques des réponses à leurs questions immédiates, les autres apprendront à anticiper un processus nécessairement prenant et lourd. Les derniers séminaires organisés l'ont montré, il n'est pas nécessaire d'être en phase de cession pour modeler son entreprise de la meilleure manière qui soit pour lui permettre de passer en d'autres mains le plus sereinement du monde. C'est la raison pour laquelle nous ferons appel à des spécialistes qui vont aborder la préparation du processus, la valorisation de l'entreprise, les aspects fiscaux de la cession et la négociation de cession, autant de thèmes précis qu'il vaut mieux connaître avant de se lancer dans du concret. ■

LE MODULE EN TRANSMISSION

L'objectif est de vous donner les bases...

Les 4 séminaires de 2 heures seront organisés à Libramont, à l'hôtel l'Amandier, à raison d'un séminaire par mois. Ces séminaires seront suivis d'un drink, moment convivial qui vous permettra d'échanger avec les autres participants.

Séminaire 1

Mardi 14 mai 2013 à 18 h

«La préparation de l'entreprise à la transmission», par Christophe Remon, réviseur d'entreprises et consultant spécialisé en transmission d'entreprises.

Séminaire 2

Mardi 18 juin 2013 à 18 h

«La valorisation de l'entreprise», par Thierry Dehout, Closing (cabinet spécialisé en transmission d'entreprises).

Séminaire 3

Mardi 10 septembre 2013 à 18 h

«Les aspects fiscaux de la cession», par Fabrice Grognard, conseil fiscal, spécialiste en transmission et réorganisations d'entreprises pour BDO, cabinet de conseil, d'audit et d'expertise comptable, fiscale et juridique.

Séminaire 4

Mardi 22 octobre 2013 à 18 h

«La négociation de la cession», par Johan Hatert, conseil fiscal, spécialiste en transmission et réorganisations d'entreprises pour BDO, cabinet de conseil, d'audit, et d'expertise comptable, fiscale et juridique.

Prix : 200 euros TVAC pour le module complet, ou 60 euros TVAC par séance.

Informations et inscriptions : Service d'accompagnement financier et transmission, Benoît Lescrenier, 061 29 30 47 ou benoit.lescrenier@ccitb.be

