

SE PRÉPARER AUJOURD'HUI... POUR (MIEUX) TRANSMETTRE DEMAIN !

## Nous vous aidons sur le terrain...

Ah, la transmission... S'il est une étape de la vie de l'entreprise qui est - et reste - sous-estimée, voire négligée, c'est bien celle-là. On dit que le passage est obligé, mais trop peu anticipent suffisamment les choses. Certains ne le font même jamais. En tout cas, rarement à temps ! Or, pourtant, il est évident qu'au mieux on a préparé les choses, au plus il y a de certitudes que tout se déroule sans anicroches.

La transmission n'est en fait pas un acte, c'est plutôt un processus... qui se réfléchit, se mûrit et se prépare. Quel que soit le repreneur, mais quelle que soit aussi la méthode! Qu'importe donc si ce sont les enfants du patron, des salariés de l'entreprise ou un quelconque repreneur extérieur qui s'intéressent à l'outil... Ce qui compte, c'est d'appréhender méthodiquement la cession, la première étape étant déjà de se résoudre à vraiment envisager la transmission... qui prend, en moyenne, de 3 à 5 ans!

### Gardez votre outil « transmissible » !

Partant du constat, déjà maintes fois établi ces dernières années, que près d'un tiers des patrons a aujourd'hui plus de 55 ans, il n'est nullement exagéré de penser que l'offre d'entreprises à reprendre risque d'exploser à l'horizon de cinq ou dix ans. Or, dans un contexte de marché qui, pour la plupart d'entre vous, se révèle plus tendu au fil du temps, la nécessité de positionner correctement votre entreprise à tous égards n'est pas un caprice si vous entendez lui offrir une chance d'être reprise. Rappelons qu'un outil vieillissant, mal structuré, monoproduit, avec un patron irremplaçable, peu ouvert à la modernité, aux technologies actuelles et aux marchés, a moins de valeur qu'une entreprise up-to-date regardant vers le futur !

### Construisez intelligemment...

On l'a dit, la transmission est un processus. Et un processus, ça se prépare. La Chambre de commerce le sait et insiste, depuis un certain temps déjà, pour aider les patrons à appréhender ce passage avec le plus de fluidité possible. Cette année, nous relançons même une campagne pour vous aider à démystifier le sujet. Le cycle commencera en mai 2015, regroupant 4 séminaires censés balayer l'ensemble de la problématique. Ces soirées s'adressent à tout type de chef d'entreprise, la dernière série de rendez-vous sur cette thématique ayant réuni des

patrons de 30 à 70 ans! Ce grand écart vous paraît peut-être étonnant, mais il ne l'est pas tant si l'on se dit qu'il vaut parfois mieux construire en connaissance de cause.

### La transmission finit toujours bien... par arriver

La dernière session sur ce sujet a concrètement eu lieu au printemps 2013, certains de nos patrons étant plus pressés que d'autres parce que la situation, l'âge ou les circonstances l'exigeaient. Mais il en est d'autres qui n'ont jusqu'à pas encore réellement franchi le pas. Qu'importe, ils disposent au sortir du cycle d'une approche globale de ce que peut être une transmission, ce qui, vous en conviendrez, finira toujours bien par arriver.

### Le nécessaire prévaut sur l'urgent !

Levez donc le nez du guidon ! Cette attitude ne pourra être que salvatrice... Et gomez surtout cette idée qui veut que l'évocation d'une quelconque transmission puisse être reportée à plus tard. Tous les spécialistes vous le diront, dans le privé comme pour votre activité, le nécessaire doit être préféré à l'urgent. Et ne confondez surtout pas l'opérationnel et le stratégique, l'un se réglant au quotidien et l'autre se mûrissant sur la durée... ce qui est le cas de processus aussi profonds que la transmission. La plus grave erreur, croyez-nous, serait de penser qu'il sera encore temps de vous atteler à cette réflexion le jour venu. Une transmission doit se préparer aussi régulièrement que possible, que ce soit via vos choix d'investissement, votre organisation interne, votre stratégie commerciale... Pensez-y ! Pensez-y parce que c'est votre rôle de patron, bien plus que de pallier les erreurs ou manquements du quotidien qui, eux, dans une organisation déjà bien préparée à la reprise, n'incombent déjà plus au dirigeant ! ■

## Un cycle de transmission réussi... Quatre thèmes abordés!

Quatre modules reprennent les bases de ce que tout patron devrait connaître en matière de transmission. L'objectif n'est cependant pas d'en « faire » un expert de la transmission, mais bien de lui donner une base suffisamment solide pour qu'il puisse aborder le sujet en ses murs, éventuellement avec notre aide. Les différents séminaires seront illustrés d'exemples et de cas concrets.

### ■ Préparation à la transmission: «Quels sont les points clés à vérifier?»

Organisation - aspects commerciaux, comptables et financiers - autorisations administratives - GRH - propriété intellectuelle - transfert du pouvoir - impact fiscal - législation environnementale...

Mardi 12 mai 2015 à 18 h (Thierry Dehout, expert en transmission)

### ■ Valorisation de l'entreprise: «Quelles sont les méthodes de valorisation?»

Points forts et faibles de chaque méthode, les particularités sectorielles...

Mardi 9 juin 2015 à 18 h (Christophe Remon, réviseur d'entreprises)

### ■ Fiscalité: «Quels sont les impacts fiscaux selon les méthodes de transmission?»

Montages possibles pour optimiser l'impact fiscal...

Mardi 8 septembre 2015 à 18 h (Fabrice Grogard, conseil fiscal)

### ■ Négociation de la cession: «Quels sont les pièges à éviter?»

Convention de cession - points juridiques incontournables - législations à prendre en considération...

Mardi 13 octobre 2015 à 18 h (Johan Hatert, conseil fiscal)

Modalités : Prix : 300 euros (TVAC) pour le module complet ou 90 euros (TVAC) par séance.

Plus d'informations et inscriptions: Service d'accompagnement financier et transmission  
Benoît Lescrenier - benoit.lescrenier@ccilb.be - 061 29 30 47