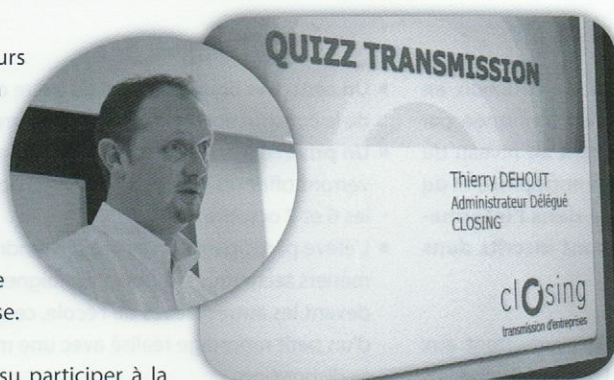


Soirée d'information

Que vaut (vraiment) mon entreprise ?

Cette soirée d'information permettait de mieux comprendre quelle est la logique du cédant et la logique du repreneur, comment donner de la valeur à son entreprise : permis, organisation, clientèle, rentabilité, équipements, etc.

Si certains entrepreneurs présents souhaitent en effet se préparer pour remettre leur entreprise à la fin de leur carrière, d'autres souhaitent juste connaître les pratiques usuelles en matière de valorisation d'entreprise.



Pour ceux qui n'ont pas pu participer à la soirée d'information du 17 février donnée par Thierry Dehout de la société Closing, voici en résumé les **10 conseils pour valoriser au mieux votre entreprise au moment de sa transmission**

cumuler beaucoup d'actifs en vue d'augmenter le prix de l'entreprise : immobilier, matériel et outillage, stocks, liquidités,... Erreur, car la rentabilité est souvent

concentrent une grande partie des connaissances de l'entreprise sur le plan technique et commercial. Les acquéreurs n'aiment pas trop cela car le cédant sera d'autant plus difficile à remplacer. Une partie de la mémoire de l'entreprise, et donc de son goodwill partira avec lui.

5. Faire connaître son projet de cession

C'est un des aspects les plus délicats de la transmission d'entreprises. En avouant ses intentions, le chef d'entreprise a souvent très peur que cela déstabilise le personnel et fasse fuir les clients. Tout est évidemment dans la manière et dans le choix du moment



1. Améliorer la rentabilité de l'entreprise

La plupart des méthodes de valorisation reposent sur les bénéfices ou les cash flows de l'entreprise. Par conséquent, un cash flow stable ou en croissance renforce la valeur de l'entreprise. En simplifiant un peu, on pourrait dire que 1 euro de bénéfice supplémentaire se traduit par 5 euros de valeur supplémentaire. Une bonne raison aussi de faire un peu moins de noir ...

2. Alléger les actifs de l'entreprise

La tendance des patrons est souvent d'ac-

quérir insuffisante pour financer le prix d'acquisition d'une entreprise aussi lourde.

3. Diversifier son portefeuille de clients

Un client qui représente plus de 15% du chiffre d'affaires est un danger. Qu'advient-il s'il disparaît ? A lui seul, il pourrait faire chuter considérablement la rentabilité de l'entreprise et donc sa valeur.

4. Se rendre (presque) inutile

Beaucoup de patrons se targuent d'être les seuls maîtres à bord. Souvent, ils

pour le faire. Cela dit, à 62 ans, quand le patron n'a pas de successeur connu, c'est souvent un secret de polichinelle...

6. Rajeunir la moyenne d'âge de l'équipe

Il ne faut pas que la moyenne d'âge de l'entreprise soit proche de celle de son patron. Non seulement les acquéreurs y verront une forme de coût social latent mais ils intégreront dans le prix du goodwill une moins-value liée aux coûts de recrutement à venir. D'ailleurs, à quoi bon reprendre une entreprise s'il faut renouveler 3/4 de ses collaborateurs ?

7. Différencier votre entreprise

Si votre entreprise se trouve dans une niche de marché spécifique, elle aura plus de valeur que si elle se trouve dans un secteur où la concurrence est très rude. Sur le marché de transmission d'entreprises, ce qui est plus rare a également plus de valeur.

8. Isoler le patrimoine immobilier privé

Certaines sociétés sont parfois de véritables petites « Sicafi ». On y retrouve l'habitation privée avec piscine, un immeuble commercial situé avenue Louise, un appartement à Knokke, 2 sardinières...

Sauf s'il est agent immobilier, l'acquéreur ne sera pas intéressé par votre patrimoine. Or, pour « sortir » cet immobilier de la société, les solutions sont parfois longues et coûteuses. Il faut donc pouvoir anticiper la question.

9. Simplifier les montages inter-sociétés

Souvent, une même entreprise est composée de plusieurs sociétés. Ces sociétés clôturent parfois leurs comptes à des dates différentes et pour des raisons fiscales, certaines ont leur siège à l'étranger. Souvent aussi, le patron de l'entreprise ne s'y retrouve pas lui-même dans les comptes de son petit groupe. Que dire alors d'un acquéreur externe qui doit pouvoir rapidement cerner les contours de votre organisation ?

10. Neutraliser les problèmes environnementaux

Nul n'est à l'abri d'un risque de pollution. Une pompe à carburant non-conforme, des cuves plus trop étanches, des épaves sur un terrain en friche, ... L'acquéreur voudra certainement s'assurer que tout cela est bien conforme et qu'il ne risquera pas de devoir supporter des coûts de dépollution dans le

futur. Il vaut donc mieux prendre les devants plutôt que de voir le prix de cession amputé d'un coût de dépollution inattendu.

Tuyau :

Vous souhaitez faire évaluer votre entreprise en vue d'une transmission future ?

La Sowaccess, filiale de la Sowalfin, intervient à hauteur de 1 120 EUR dans un « Diagnostic transmission » réalisé par un expert agréé (infos www.sowaccess.be).

Cette soirée d'information s'est clôturée par des échanges d'informations autour du traditionnel verre.

Si vous souhaitez avoir plus d'information, n'hésitez pas à nous contacter ou à contacter directement notre orateur de la soirée, Monsieur Thierry Dehout de la société closing cabinet spécialisé en transmission d'entreprises (www.closing.be)



WorldSkills London 2011

VOYAGE du 06 au 09/10/2011



Le concours mondial des métiers, sorte de « Jeux Olympiques des métiers, se tiendra cette année à LONDRES du 5 au 8 octobre. Cette importante manifestation de mise en valeur des métiers techniques, dont ceux de la construction, verra 50 nations, 1.000

compétiteurs sur 45 aires de concours se rencontrer, ce devant quelques 150.000 visiteurs. Une équipe Belge composée de plusieurs jeunes y participera.

En complément de l'action de sensibilisation aux métiers organisée et dont question dans un autre article de ce Bulletin, la section des Couvreur-Zingueur de notre Confédération Construction-Province de Luxembourg, organise un voyage pour visiter cette très intéressante manifestation et ouvre ce voyage aux confrères des autres métiers qui seraient intéressés.

Ce voyage à LONDRES se déroulera du 06 au 09 octobre (4 jours/3 nuits), au départ de

LIBRAMONT, en car, via l'Eurotunnel, logement en hôtel 3* près de Hyde Park et est proposé au prix de ± 470 €/personne (Transports, logement chambre double, demi-pension et visite guidée de Londres compris).

Le nombre de participants étant limité à 49, les inscriptions seront enregistrées chronologiquement au secrétariat de notre Confédération (**fax 061/22.34.35 – ch.luxembourg@confederationconstruction.be**) et dès réception d'un acompte de 120€/personne à verser sur le compte IBAN BE10 2670 2173 6204 de la Confédération Construction – Province de Luxembourg.

