

Transmission d'entreprise : à la croisée des chemins...



Introduction

Céder mon entreprise, un jeu d'enfant ?

Selon l'Institut de l'Entreprise Familiale, plus de la moitié des entreprises familiales en Belgique francophone seront amenées à devoir régler leur succession d'ici 10 ans. De nombreuses entreprises « meurent », faute de succession. Le schéma traditionnel père-fils est souvent remis en question. Devant la problématique complexe de l'organisation de la cession de son entreprise, le chef d'entreprise est souvent désarmé.

Dans cet article, nous abordons différentes facettes liées à la cession de l'entreprise familiale :

- le moment idéal pour la cession,
- le financement, les aides publiques et
- les modalités de cession de l'entreprise : la cession de parts et d'actifs

I. Quel est le moment idéal pour céder mon entreprise ?

> Que penser du contexte actuel ?

Au cours des dernières années, on a pu observer un nombre croissant d'opérations de cessions d'entreprises. La Belgique est l'un des rares pays qui permet une cession des parts de l'entreprise sans aucune taxation. Pour le moment en tout cas car avec la disparition des titres au porteur et la mise en place d'une banque patrimoniale, de nombreux spécialistes pensent qu'on s'oriente vers une taxation de la plus-value en Belgique. Ceci serait évidemment fort néfaste pour le dirigeant souhaitant transmettre les parts de son entreprise.

D'autre part, des taux d'intérêts attractifs et l'abondance de liquidités sur les marchés financiers ont amené de nombreux investisseurs à s'intéresser aux reprises d'entreprises de tailles moins importantes.

Ces différents facteurs ont soutenu le prix des transactions : des conditions idéales pour les opérations de fusions et acquisitions.

La récente crise sur les marchés financiers est venue assombrir ce tableau idyllique. Certains repreneurs ont perdu des sommes importantes en bourse ou hésitent à se lancer dans une reprise alors que la conjoncture se dégrade. Les banques mettent un frein au développement de leur portefeuille de crédits.

Même si, en cette période troublée, la prudence s'impose, l'expérience du terrain démontre que le marché est toujours fort actif, que les candidats acquéreurs abondent et que les banques poursuivent le financement d'opérations saines. La baisse des taux d'intérêts offre des perspectives intéressantes pour les repreneurs crédibles. Un bon dossier, bien monté, trouvera toujours acquéreur !

Et ceux qui attendent pourraient bien se retrouver dans un contexte fiscal nettement moins sympathique...

Devant cette complexité, le dirigeant d'entreprise est souvent désarmé. Absorbé par l'activité quotidienne, il est difficile pour lui de voir clair. Quel est le bon moment pour vendre ? Et quelles sont les étapes qui mènent à une transmission réussie ?

> A quelle phase du cycle faut-il céder ?

« Au son du clairon et non au son du canon ». Vendre une entreprise en difficulté est non seulement extrêmement complexe pour l'intermédiaire chargé de l'affaire mais également peu efficace. Le financement bancaire sera difficile voire impossible à trouver et les repreneurs peu nombreux.

Par contre, vendre au sommet du cycle n'est pas l'idéal non plus. Chacun sait qu'après les vaches grasses peuvent arriver les vaches maigres.

Le moment idéal de vente est donc au milieu d'une période de hausse, avec encore des perspectives d'avenir positives. Un carnet de commandes rempli, une capacité de production non utilisée dans un marché demandeur, voilà des éléments qui séduiront le candidat repreneur et qui permettront de négocier la cession au meilleur prix.

> Les différentes étapes d'une cession d'entreprise

Voici succinctement les **principales étapes que l'on rencontre dans un processus de cession** :

-> Préparation

Une cession d'entreprise ne s'improvise pas. Pour bien vendre, le chef d'entreprise devra se rendre « dispensable » : délégation des tâches qu'il occupe, mise en place d'une répartition du travail, etc. Il aura également pris soin de « nettoyer » le bilan afin que celui-ci reflète une image correcte de l'entreprise. Et ne pas avoir peur d'afficher du bénéfice : c'est ce qui va lui permettre de mieux valoriser son entreprise.

Ces étapes préparatoires prennent du temps et rares sont les chefs d'entreprises qui préparent la cession plusieurs années à l'avance. Un bon conseiller, spécialisé en cession-transmission d'entreprise, pourra néanmoins faire un diagnostic rapide et pallier les principales lacunes. Certains éléments financiers peuvent être corrigés - pour autant qu'ils soient démontrables - afin d'améliorer la valorisation de l'entreprise.

Transmission d'entreprise : tournez-vous vers les spécialistes...



Vous envisagez de céder ou de racheter une entreprise à court ou moyen terme ? La transmission est une phase cruciale de la vie d'une entreprise. Elle demande une bonne préparation. Il s'agit en effet d'un processus avec des conséquences importantes sur les plans juridique, financier, fiscal, organisationnel.

Dans le but d'encadrer les entrepreneurs dans leurs démarches de transmission et afin d'assurer la pérennité du tissu économique, Tanguy della Faille et Esteban Diez ont créé début 2008 leur cabinet de cession, **Family Business Transmission (FBT)**, qui est - comme son nom l'indique - spécialisé dans les entreprises familiales.

Basée à Tournai, leur société apporte aux chefs d'entreprise et aux candidats acquéreurs des solutions dans les processus de cession, fusion, acquisition et reprise d'entreprises familiales. Ses gérants nous expliquent : « Nous formons un cabinet de conseil et d'intermédiation engagé à accompagner le cédant ou l'acheteur tout au long du processus. Spécialisés exclusivement dans la transmission, nous sommes agréés par Sowaccess et par Brutrade, les organismes wallons et bruxellois en cette matière ».

Les chefs d'entreprise ne sont pas toujours bien armés pour réaliser eux-mêmes la cession. « Nous apportons notre expérience pour le montage, le financement ainsi que la recherche d'acquéreurs fiables. Le simple fait de faire appel à un cabinet de cession crédibilise la démarche auprès des acquéreurs », développe M. della Faille.

« Rigueur, professionnalisme, sérieux, indépendance et confidentialité nous animent dans l'exercice de notre métier. Nous opérons dans la plus totale discrétion afin d'assurer la sauvegarde des intérêts de nos clients, déclare M. Diez. Nous étudions avec soin les documents comptables, juridiques et administratifs.

En croisant différentes méthodes d'évaluation, nous déterminons la valeur de l'entreprise. » Il s'agit là de la première étape du processus de transmission. Pour le succès d'une opération, il est crucial de poser préalablement un diagnostic précis des forces et faiblesses de l'entreprise. « Ensuite, nous élaborons le dossier de présentation. Nous recherchons activement et négocions avec le repreneur ce qui convient le mieux pour l'entreprise en tenant compte de critères financiers mais aussi humains. Chaque étape se fait en totale concertation avec le cédant. »

FBT occupe déjà une position unique en Hainaut et en Wallonie picarde. Avec l'aide de son réseau de partenaires, il a pour ambition de faire mieux connaître son métier en Belgique francophone. « Il est important de développer également un courant d'affaires entre la Wallonie et ses voisins, la Flandre et le Nord de la France, où l'on trouve parfois la contrepartie qui convient ».

En 2008, **Family Business Transmission** a déjà finalisé 10 cessions d'entreprises. « De nouveaux dossiers nous sont parvenus récemment. Nous espérons réaliser le même nombre d'opérations pour l'an 2009, malgré le climat de crise qui ne nous est pas favorable », termine M. della Faille.



J.G.
FAMILY BUSINESS TRANSMISSION
 Rue Duquesnoy, 40
 7500 TOURNAI
 Tél : 069/76.66.46 - Fax : 069/68.66.04
 Internet : www.fb-transmission.com
 E-mail : info@fb-transmission.com

-> **Choix de l'intermédiaire**

L'intermédiaire en cession d'entreprise apporte au cédant une méthodologie, un appui dans la négociation. Il accompagnera le cédant tout au long des étapes ci-dessous, défendant au mieux ses intérêts. Il sera d'ailleurs généralement rémunéré au succès de l'opération. Le choix d'un intermédiaire expérimenté et fiable s'avère donc crucial.

-> **Valorisation**

Valorisation n'est pas le prix de vente. Celui-ci dépend de l'intérêt de l'acheteur, de la pression concurrentielle, etc. Mais la valorisation est souvent le point de départ de la négociation. Il est donc important de bien l'étayer.

De nombreuses formules de valorisation existent mais elles peuvent se résumer à deux grandes familles : valorisation des actifs (actif net corrigé) ou valorisation sur base de la rentabilité. De multiples livres ont été écrits sur le sujet mais le bon sens commande finalement une conclusion simple. La valeur de l'entreprise dépend de ce que l'acheteur est prêt à mettre comme fonds propres ainsi que de l'emprunt bancaire qu'il pourra obtenir. Sachant que le rachat de parts se finance généralement sur 7 ans et qu'un effort propre raisonnable se situe autour de 30-40 %, chacun pourra aisément se faire une idée d'une valorisation pertinente.

-> **Documentation**

Avant de contacter les candidats acquéreurs, il faudra préparer un dossier de présentation appelé aussi Information Memorandum ou Infomemo. La pertinence des informations mais aussi la présentation (n'oublions pas qu'il faut vendre une marchandise) sont importants afin de mettre en confiance les candidats acquéreurs. Si les informations sont nombreuses, elles pourront être réunies dans une dataroom (physique ou virtuelle).

-> **Contact acquéreurs**

Le dossier de présentation ne sera remis aux intéressés que moyennant la signature d'un engagement de confidentialité.

En matière de candidats acquéreurs, ce n'est pas la quantité mais la qualité des contacts qui prime. Un bon ciblage du profil de l'acquéreur type permettra de gagner beaucoup de temps. Vérifiez toujours la solidité financière et la volonté réelle de l'acquéreur de passer à l'acte : certains « fils à papa » adorent étudier des dossiers et se faire peur mais n'iront jamais plus loin... Il faut donc filtrer !

-> **Négociation**

Une bonne négociation se prépare. C'est une pièce de théâtre où chacun joue son rôle et où des tensions peuvent devenir aiguës. Outre la discussion sur le prix, d'autres éléments peuvent intervenir afin de créer un win-win : durée et rémunération de l'accompagnement, maintien de certains avantages,... Ne jamais perdre de vue qu'un bon accord implique que chacun puisse garder la tête haute.

-> **Due diligence**

Si les parties se mettent d'accord, une lettre d'intention peut être signée déterminant déjà les éléments essentiels : le prix, les modalités d'accompagnement et le calendrier de cession. Pendant cette période, l'acquéreur pourra valider les

informations reçues par un audit ou une due diligence (vérification des stocks, des créances,...) et obtenir le financement si nécessaire. Le cédant lui octroie l'exclusivité des négociations... pour autant que le calendrier soit respecté.

-> **Closing**

C'est l'aboutissement et la confirmation des discussions préalables. Il est primordial d'avoir un bon contrat car c'est la meilleure garantie de ne jamais y avoir recours. Se méfier cependant du juridisme excessif avec parfois des contrats kilométriques et illisibles. Il faut garder les pieds sur terre et ne pas oublier que les juristes travaillent au service du client et non le contraire !

Conclusion

Le contexte actuel est relativement favorable pour le candidat-cédant de son entreprise familiale. Une cession ne s'improvise pas et prend du temps. Un conseil de sage serait donc de « se hâter avec lenteur », c'est-à-dire de préparer la cession professionnellement et de manière structurée, sans brûler les étapes.

Le point de vue d'un acquéreur, Damien Bridoux

C'est au fil des opportunités que Damien Bridoux a pu reprendre successivement plusieurs sociétés. Aujourd'hui à la tête de 7 sociétés de la région, l'homme a les qualités pour réussir cette mission : polyglotte, ingénieur chimiste et une carrière professionnelle expérimentée dans des activités diverses. Entrepreneur confirmé, il considère l'entreprise comme « *Un moteur créateur de valeurs et de bien-être. Pas seulement pour moi mais pour chaque personne qui, au quotidien, participe à son développement. Travailler en équipe, parvenir ensemble à un résultat de qualité est aussi motivant que la fiche de paie mensuelle.* ». C'est sans doute ce côté humain qui a amené récemment l'homme à acquérir SMPI, société de Petit-Enghien.

Friand de défis « *Chaque reprise représente un challenge difficile mais une aventure humaine inexplicable* », ajoute M. Bridoux. Mais celui-ci admet volontiers, et s'en amuse d'ailleurs, la nécessité impérieuse d'un grain de folie, d'un brin d'inconscience. « *Je ne regrette rien, bien au contraire mais je reconnais avoir parfois été confronté à des problèmes dont je ne soupçonnais même pas l'existence. Qu'importe ! Le jeu en vaut la chandelle. Cela dit, lorsque je parle d'inconscience et de grain de folie, il ne s'agit pas non plus de se lancer dans une totale improvisation. J'étais, c'est sûr, un peu fou mais un fou très bien préparé !* » J.G.

II. Le financement du rachat d'entreprise et les aides publiques

Il est courant d'entendre des remontrances concernant le manque d'appétit des banques pour l'obtention de prêts aux entreprises familiales, surtout depuis les récents remous sur les marchés financiers. Se focalisant trop sur la valeur des sûretés et sur l'historique de la société, le banquier négligerait souvent le projet d'entreprise et la qualité des dirigeants. Bref, les banques regarderaient trop dans le rétroviseur et pas assez la route devant soi.

Ceci d'autant plus lorsqu'il s'agit de financer le rachat d'une entreprise. En effet, le montage classique prévoit la mise en place d'une holding qui rachète les actions de la société cible. Cette holding n'a pas accès aux actifs qui se trouvent dans la cible (immeubles, machines, créances, stocks,...). Donc, elle ne peut généralement offrir en gage que les parts de la cible, ce qui représente une garantie relativement faible pour la banque. Voici un aperçu des aides disponibles en Région wallonne dans le cadre du rachat de parts...

> Le rôle des banques

Depuis la crise de 1929, le législateur belge a prévu une séparation stricte entre banques commerciales et holdings, ce qui a conduit par exemple, à la scission Générale de Banque - Générale de Belgique. Les banques de notre pays n'ont donc plus pour but de prendre un risque d'actionnaire, à l'exception de leurs fonds de Private Equity qui sont d'ailleurs gérés de manière totalement différente et indépendante du circuit crédit classique.

Avec la mise en place de Bâle I depuis les années 90 et Bâle II actuellement, les banques ont développé des systèmes d'analyse du risque toujours plus raffinés. Pour le rachat de parts, les banques doivent faire face à un double risque :

- o Le changement d'actionariat va de pair avec une incertitude quant aux performances futures de l'entreprise
- o La faible valeur du gage sur les parts de la cible, qui constitue souvent la seule sûreté pour le banquier, réduit les chances de recouvrement en cas de problèmes

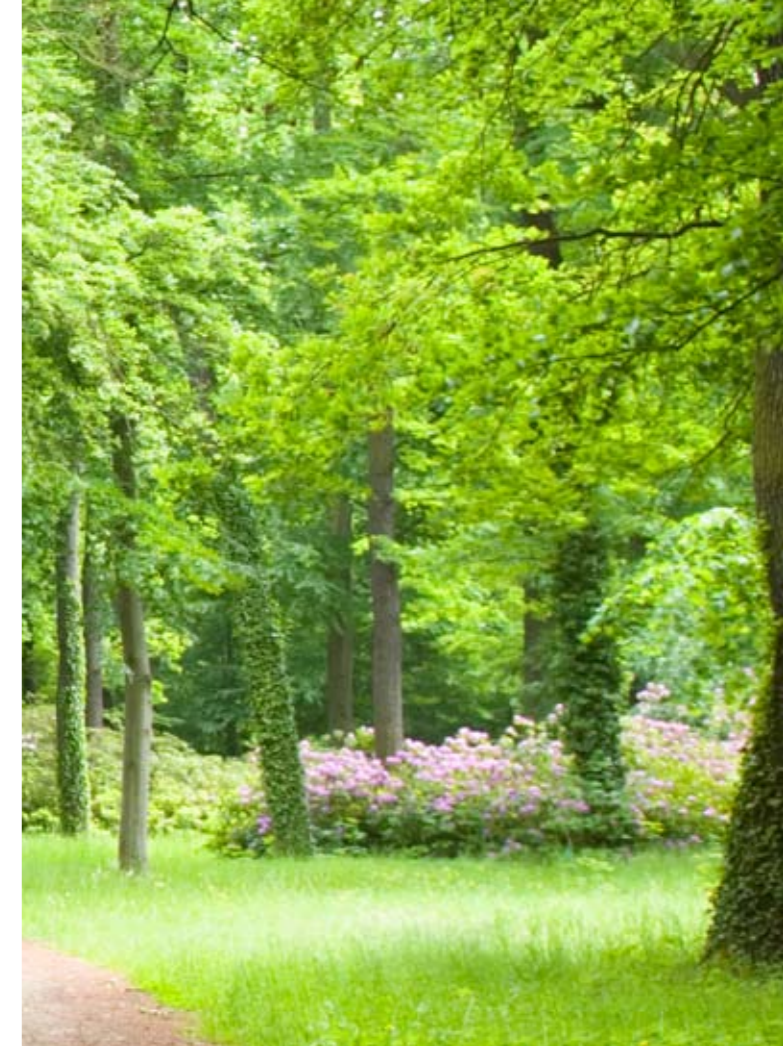
Il est donc assez compréhensible de voir les banques assez frileuses dans les montants financés et dans les durées octroyées. Il n'est pas rare de voir les banques demander un effort propre plus important au repreneur, voire des garanties extrinsèques à l'opération.

> Le secteur public

Depuis plusieurs années, les autorités ont pris conscience de l'importance de donner un coup de pouce aux repreneurs d'entreprises. Faciliter la transmission est effectivement primordial pour pérenniser un tissu économique comme le nôtre, principalement constitué de PME familiales. En Région wallonne, sous la houlette de SOWALFIN, « la coupole de PME », une panoplie impressionnante est mise à la disposition des repreneurs d'entreprises. Ces mesures n'ont pas toujours leur équivalent en Flandre ni à Bruxelles. Bien que d'importants efforts de communication soient faits, ces instruments financiers sont mal connus par les entreprises.

Schématiquement, on peut résumer l'intervention de SOWALFIN autour des axes suivants :

- Cofinancement. Prêt subordonné à maximum 12 ans avec possibilité de franchise de 2 ans. En cas de difficulté, la banque et les autres créanciers seront remboursés en priorité; les banques considèrent l'emprunt comme un prolongement des fonds propres (quasi-capital). Elles devront cependant marquer leur accord pour garantir 1/3 du risque encouru par SOWALFIN.
- Garantie. Afin d'offrir une sûreté valorisable à la banque, SOWALFIN peut octroyer une couverture significative du crédit bancaire (théoriquement maximum 75 %, en pratique maximum 50 %). Le caractère supplétif signifie que la banque doit faire appel d'abord aux autres sûretés en sa possession. La perte éventuelle sera couverte à raison du pourcentage de la couverture. Le coût de la garantie est une commission annuelle d'1 % sur le solde restant dû.
- Capital à risque. Par le biais des INVESTS locaux, une participation peut être prise au capital de l'entreprise pour maximum 8 ans. Généralement, une présence sera exigée au conseil d'administration. Les modalités de sortie sont prévues dès le départ. Il existe d'autre part des formules d'emprunts convertibles. A signaler que les INVESTS octroient également du cofinancement subordonné et que l'intervention de SOWALFIN et de l'INVEST peut se faire concomitamment.



Au niveau fédéral, le FONDS DE PARTICIPATION offre également du cofinancement par le biais du prêt Starteo. Pour le rachat de parts, le prêt subordonné est de maximum 350.000€ à 5, 7 ou 10 ans selon la nature du projet (possibilité d'une franchise du remboursement du capital de 1 à 2 ans).

Les modalités d'intervention de ces différents organismes sont particulièrement aisées puisqu'il ne faut pas constituer de dossier spécifique. La banque introduira directement son dossier crédit qui servira de base d'analyse pour l'obtention de l'aide. Peu ou pas de garanties seront exigées.

Le taux d'intérêt du cofinancement est particulièrement avantageux puisqu'il s'agit d'un taux inférieur de 1 à 2 % au financement bancaire classique, avec toutefois certains planchers.

Le montant par opération est souvent limité (350.000€ pour Cofinancement SOWALFIN et Starteo) et plafonné au montant octroyé par la banque. Cependant, ces aides sont cumulables. Il est donc parfaitement possible de retrouver dans un dossier l'intervention d'un INVEST, de SOWALFIN et du Fonds de Participation. L'intervention publique est toutefois limitée à 50 % du total du projet.

« Un bon projet d'entreprise trouvera toujours du financement » a-t-on coutume de dire en conclusion. Devant l'attitude restrictive mais compréhensible des banques, il faut connaître et utiliser toutes les ficelles du métier. Et elles sont nombreuses, particulièrement en Région wallonne. Les aides de la Sowalfin, des Invests et du Fonds de Participation sont complémentaires et il n'est pas rare de les retrouver toutes dans un même montage financier.

La qualité du projet et de ses intervenants reste primordiale pour avoir accès à toute forme de financement. Et il est illusoire de penser que sans effort propre, on peut aisément boucler son financement. En effet, les acteurs financiers, privés ou publics, devront toujours s'appuyer sur un actionnaire « qui se mouille ». A bon entendeur,...



Jean-Pierre Di Bartolomeo, Président du Conseil d'administration

La SOWACCESS : rapprocher cédants et repreneurs

La SOWACCESS (Société wallonne d'acquisitions et de cessions d'entreprises), société anonyme d'intérêt public, filiale de la SOWALFIN, est active à la fois dans la sensibilisation, l'information, l'orientation des entrepreneurs et dans le rapprochement des cédants et repreneurs via sa plateforme de cession/reprise d'entreprises.

Identifier des entreprises répondant à vos critères - Rencontrer des acquéreurs crédibles

La plateforme de cession/reprise d'entreprises, opérant actuellement sur le territoire Belgique/Pays-Bas/France via une collaboration avec la société belgo-hollandaise MKBase (www.mkbase.be et www.mkbase.nl) et l'Association nationale française « Cédants et repreneurs d'affaires » (en abrégé CRA - www.cra.asso.fr), compte en Wallonie 149 profils vendeurs, 111 acquéreurs et 82 partenaires du secteur privé (experts-comptables, réviseurs d'entreprises, avocats, consultants, cabinets de cession-acquisition, banques,...) agréés par son Comité éthique ayant adhéré aux principes de sa charte éthique.

Pour l'ensemble du territoire couvert, ce sont :

- 2.000 profils d'entreprises à vendre (industrie, négoce, travaux du bâtiment, services aux entreprises principalement)
- 3.100 acquéreurs potentiels (entreprises et particuliers)
- et 470 partenaires du secteur privé qui sont cogérés par les trois partenaires.

Cession d'entreprise... posez-vous les bonnes questions !

En matière de sensibilisation, la SOWACCESS a mis en ligne en mai 2008 le **diagnostic transmission PME** qui consiste en un questionnaire à choix multiples simple d'utilisation, à compléter en ligne, en une ou plusieurs fois, anonymement. **Il permet à l'entrepreneur de se mettre dans la peau d'un repreneur potentiel et de prendre conscience des éléments auxquels ce dernier sera particulièrement attentif lors de l'analyse de la société.**

Au fur et à mesure de la progression dans le questionnaire et des réponses que l'entrepreneur y apporte, le diagnostic émet des clignotants, propose des pistes de réflexion pour préparer au mieux son entreprise à la transmission.

Un accompagnement personnalisé

Pour le conforter dans cette démarche de préparation de la transmission, la SOWACCESS a mis en place un dispositif, complémentaire au diagnostic, qui permet à l'entrepreneur de faire réaliser une mission de deux jours par l'un de ses partenaires du secteur privé. La SOWACCESS intervient à concurrence de 70 % dans le financement de cette mission sur base d'un honoraire journalier plafonné à EUR 800.

Cette mission permet à l'entrepreneur d'avoir le regard externe d'un professionnel sur son entreprise dans le cadre de sa transmission et d'ainsi baliser au mieux la poursuite du processus.

Infos : SOWACCESS

Avenue Maurice Destenay, 13 à 4000 Liège

Tél : 04/250.00.81 - Fax : 04/250.00.82

Internet : www.sowaccess.be - E-mail : info@sowaccess.be

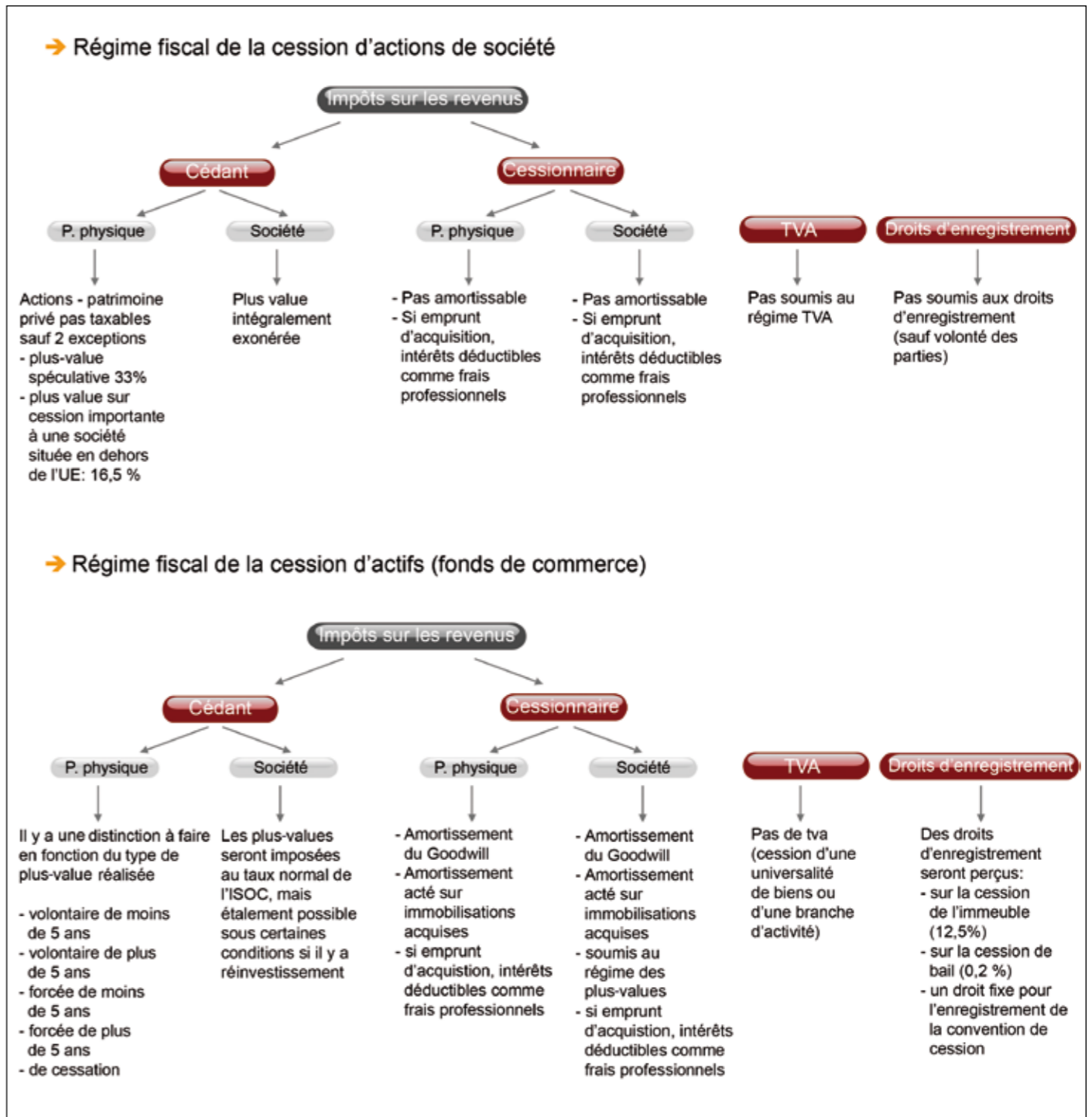


III. Les différents modes de cession d'entreprise et les incidences fiscales

Traditionnellement, le cédant va être confronté à une alternative à l'occasion de la cession :

- La cession d'actifs
- La cession des parts

Les tableaux 1 et 2 récapitulent sommairement les impacts fiscaux selon que l'acheteur s'oriente vers un rachat des parts ou des actifs





Chacun de ces choix comporte avantages et inconvénients et a des conséquences fiscales, financières (en matière de valorisation et de prix) et juridiques différentes.

Dans une optique de **cession de parts**, le cédant opère une cession totale (actif et passif) du contrôle de l'entreprise. Cette option sera profitable au cédant sur le plan fiscal (cfr. tableau 1) mais le prix obtenu sera normalement inférieur à celui exigé dans le cadre de la cession d'actifs. Il n'y a aucun impôt pour la cession de parts : ni TVA, ni droit d'enregistrement ni impôt sur la plus-value. Dans le cadre de la **cession d'actifs**, les avantages pour l'acquéreur sont nombreux. D'une part, il y a diminution du risque : il ne prend en effet en charge aucune des obligations ou dettes du cédant. Par ailleurs, l'acquéreur pourra acter des amortissements (sur le goodwill et sur les autres immobilisations). Il acquiert un droit de propriété sur ces actifs, ce qui lui facilitera l'accès au crédit bancaire car il pourra donner ces actifs en gage (sûretés). Cependant, dans le chef du cédant, la cession d'actifs est soumise à l'impôt de sociétés et les plus-values réalisées seront taxées dans le chef de la société, au taux normal. L'acquéreur devra s'acquitter du droit d'enregistrement s'il s'agit d'immeubles. Il est donc normal que le prix de cession soit plus élevé dans ce cas.

Conclusion

La cession d'entreprise est un processus complexe. Chaque dossier est particulier et nécessite une approche spécifique ainsi qu'une préparation adéquate. Le rôle d'un cabinet de cession comporte plusieurs facettes :

- Compétence : il doit maîtriser les aspects financiers, comptables, fiscaux et juridiques inhérents aux sociétés. Il fait le lien entre les intervenants qui peuvent au cas par cas intervenir dans le processus de cession : comptable, banque, juriste, fiscaliste, expert technique, secrétariat social...

- Psychologie : il a le recul nécessaire pour analyser les situations et agir avec objectivité.
- Sens commercial : il met en valeur les atouts et les forces de l'entreprise à vendre, prospecte les candidats et négocie avec les acquéreurs fiables retenus.

Pour aller plus loin...

Ouvrages de référence (www.sowaccess.be)

- Les 7 règles d'or de la transmission de l'entreprise familiale - C. SASSE - Editions Anthemis
- Transmettre ou reprendre une entreprise - CRA - PRAT Editions
- Je transmets mon entreprise - E. DE WILDE d'ESTMAEL, P. HENFLUNG, F. MINON - edi.pro
- Valorisation et cession d'entreprise - De l'intention à la finalisation, de la valeur au prix - Sébastien Dossogne - edi.pro
- Faire le diagnostic minute de votre entreprise - P. MORA - Editions d'Organisation
- L'évaluation des entreprises - P. DE LA CHAPPELLE - Editions Economica
- Evaluation d'entreprise - A. THAUVRON - Editions Economica
- Le diagnostic financier (cd rom) - R. PAPIN - Editeur : Robert Papin
- PME & Stratégie - C. PAQUAY - edi.pro
- La transmission d'entreprise en pratique - G. LECOINTRE - Gualino éditeur
- La transmission du patrimoine professionnel, aspects civils et fiscaux - A. CULOT, L. DECLERCK, JM. DEGEE, P. DELAHAUT, Ph. DE PAGE, I. DE STEFANI, H. FRONVILLE, B. GOFFAUX, M. MARLIERE, M. MUND, D. WILLERMAIN - Editions Anthemis
- L'acquisition d'une société en pratique - Y. BRULARD, O. D'AOUT, Th. LEJUSTE, J. MARKO - Editions Anthemis

Réalisation du dossier : Tanguy della Faille et Esteban Diez, Gérants-Associés Family Business Transmission

LE RENDEZ-VOUS DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE PLUS DE 10.000 PME PARTICIPENT AU SALON ENTREPRENDRE

1&2 AVRIL, TOUR & TAXIS, BRUXELLES



Entreprendre 2009

1 & 2 AVRIL L'INCONTOURNABLE RENDEZ-VOUS DE LA CREATION D'ENTREPRISE

- ✓ 101 CONFÉRENCES ET ATELIERS GRATUITS
- ✓ 260 EXPOSANTS - 13.000 M²
- ✓ TROUVEZ DU FINANCEMENT
- ✓ LE FORUM DE LA TRANSMISSION
- ✓ ENTREPRENDRE GRÂCE À LA FRANCHISE
- ✓ 1.000 CONSULTATIONS INDIVIDUELLES GRATUITES AVEC UN FISCALISTE, UN AVOCAT, UN NOTAIRE, ...
- ✓ TOUT SAVOIR SUR L'E-COMMERCE

ENVIE D'ENTREPRENDRE ? INSCRIVEZ-VOUS GRATUITEMENT

www.entreprendre2009.be

en collaboration avec le salon **FRANCHISING & PARTNERSHIP** WWW.FRANCHISE.BE

VCE – Votre partenaire dans la transmission de votre entreprise

La transmission de votre entreprise : bien plus qu'un prix de cession !

Préparation de la transmission, créativité en structuration de vente et en négociation sont des éléments fondamentaux de la réussite de votre transmission.



Avec plus de 10 ans d'expérience en transmissions, fusions, acquisitions, VCE, agréé par la Sowaccess, est votre partenaire idéal pour votre projet de transmission.

Grâce à nos compétences en stratégie et en finance vous valoriserez au mieux les synergies pour les candidats acheteurs et obtiendrez ainsi les meilleures conditions dans la transmission de votre entreprise.



Value Creation Europe
Av. Emile Verhaeren 26/1
B-1348 Louvain La Neuve
Tel: 010 / 400 778
info@vce-consulting.be
www.vce-consulting.be

