



SAMBRINVEST

Éditorial

Selon des études récentes, 23 % des patrons et actionnaires des PME wallonnes ont plus de 55 ans. Dans les 10 à 15 années à venir, ils prendront leur retraite.

Les opérations de transmission représentent un enjeu économique non négligeable et sont un véritable moteur du développement économique régional. En effet, « 96 % des entreprises transmises survivent après 5 ans alors que ce n'est le cas que dans 75 % des créations d'entreprises. En outre, les transmissions créent en moyenne 5 à 7 emplois au bout de 5 ans pour seulement 2 par les créations d'entreprises. »

P4

Le rôle de la SOWACCESS dans le processus de la transmission

INVITATION | Charleroi

Se préparer aujourd'hui à passer le relais demain...
Trois séminaires taillés à vos mesures

La transmission d'entreprise, facteur essentiel du maintien de l'emploi et du savoir-faire des entreprises de notre région

La transmission d'entreprise constitue un véritable défi. Pour la réussir, une préparation minutieuse est indispensable, tant dans les aspects sociaux, juridiques, fiscaux que financiers de l'opération.

Soucieuse d'éviter la disparition d'activités économiques porteuses et rentables, dotées d'un savoir-faire technologique développé au fil des ans, la Région wallonne a décidé de soutenir cette phase de transmission, et ce, à différents niveaux.

Tout d'abord au niveau sensibilisation, en informant les entrepreneurs sur les étapes nécessaires à la transmission réussie de « leur affaire », afin de les aider à préparer cette phase de transition qui, de dires d'experts, peut durer de 5 à 10 ans.

En facilitant ensuite la rencontre entre acquéreurs et vendeurs, au travers d'une plateforme de transmission. À cette fin, une structure spécifique a été mise en place, la SOWACCESS.

Au niveau financier enfin, dans le cadre duquel SAMBRINVEST peut jouer un rôle majeur, en apportant son aide à la finalisation des montages financiers de cession, son expertise dans l'évaluation de la qualité financière et de gestion du repreneur, ainsi que ses moyens



financiers pour participer au financement de l'opération.

Vous y pensez? Nous sommes à votre disposition pour vous mettre en contact avec la SOWACCESS ou pour vous aider à monter votre projet de cession de votre entreprise ou de rachat d'une entreprise existante.

Anne PRIGNON

1. La transmission suppose que la gestion quotidienne soit transmise.

Le chef d'entreprise doit accepter de transmettre la connaissance et le pouvoir.

2. Ce sont surtout des raisons psychologiques qui expliquent pourquoi la transmission est si difficile.

3. Le patron doit savoir lâcher prise, letting go.

Si le chef d'entreprise est capable de s'éloigner de la gestion quotidienne, de faire confiance, alors il est bon qu'il reste, ne serait-ce que partiellement.

Si, au contraire, il veut encore tout contrôler, il est préférable qu'il quitte l'entreprise.



Lithcote Europe, leader wallon dans l'anti-adhérence et l'anti-corrosion

Aux confins de l'entité de Courcelles, à Trazegnies, le personnel très qualifié et motivé de la discrète entreprise Lithcote Europe, dispose d'équipements exceptionnels et déploie son savoir-faire en Europe de l'Ouest.

« Grâce aux très grandes dimensions de nos fours, nous sommes moins de cinq dans cette partie du Vieux Continent à pouvoir assurer, dans des conditions optimales, le nettoyage-sablage et la pose d'un revêtement anti-corrosion sur ou dans des pièces, comme des citernes, pouvant peser jusqu'à septante tonnes » commente Christophe Leclercq, nouveau patron et actionnaire de Lithcote Europe.

Une seconde activité de cette PME de douze personnes est centrée sur le traitement puis la pose de peintures/résines anti-adhérentes, type « teflon » sur des pièces métalliques.

Une spécialité dans l'anti-adhérence dont Lithcote Europe est le dernier acteur en Belgique, son premier concurrent opérant en France au départ de la région de Maubeuge.

Les applications sont extrêmement diversifiées: des rouleaux d'imprimerie à la robinetterie de tous types, ou encore des joints d'étanchéité utilisés pour la fusée Ariane!

Parmi les autres grands secteurs clients de cette PME, on peut citer l'industrie alimentaire, le transport, la chimie...

Stable d'un an à l'autre, le chiffre d'affaires de Lithcote-Europe est de 1,2 million €, dont 60 % réalisé historiquement en Flandre vu l'origine géographique du directeur commercial.

Le solde de la clientèle, près de 4.000 références dont 1.200 régulièrement actives, se répartit à parts égales entre la Région Wallonne et l'étranger.

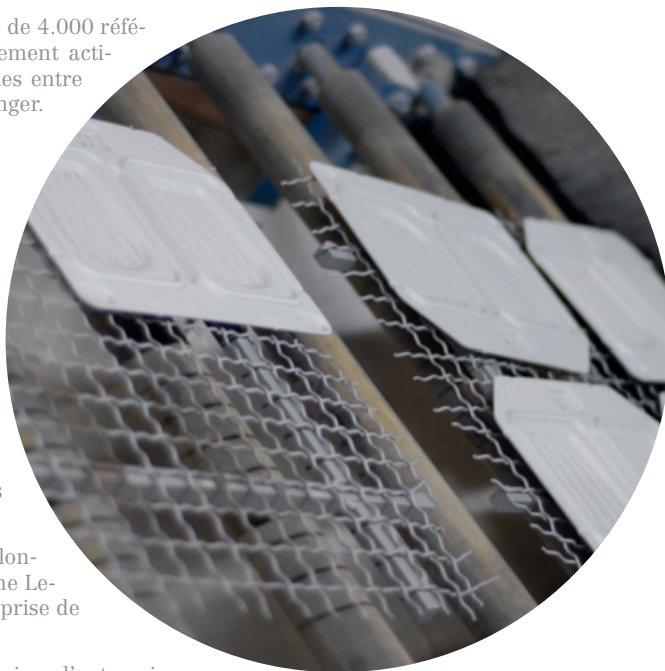
Partenariat sur mesure

Après un début de carrière dans les télécoms puis un passage chez Fabricom, Christophe Leclercq fut co-fondateur, en 2004, du groupe Decube, situé à Chapelle-lez-Herlaimont et actif dans les revêtements de peinture aux techniques spéciales.

L'an dernier, au terme de longues négociations, Christophe Leclercq finalise l'accord de reprise de Lithcote Europe.

Une opération de transmission d'entreprise soutenue financièrement par la Sowalfin par un prêt de 100.000 € ainsi que par SAMBRINVEST dont « les conseillers, au travers d'un dialogue constant, m'ont proposé le montage le plus adéquat pour mener avec succès cette opération » poursuit le repreneur.

Au-delà du conseil, SAMBRINVEST a épaulé le repreneur via un prêt de 300.000 €.



« Une intervention ponctuelle qui se prolonge naturellement sur un plan plus stratégique puisque l'Invest continue à m'assister dans mes futurs projets d'investissements » insiste le nouvel actionnaire.

Christophe Leclercq entend faire croître Lithcote Europe, à travers ses métiers de base mais également via le lancement de nouveaux produits de surface et applications pour des débouchés, à ce jour inexplorés.

C'est un véritable partenariat de confiance sur le long terme qui s'est noué, au jour le jour, entre Lithcote Europe et SAMBRINVEST pour dynamiser une activité de niche qui ne demande, aujourd'hui, qu'à croître et se développer.

Au travers d'un dialogue constant, SAMBRINVEST m'a proposé le montage le plus adéquat pour mener avec succès cette opération de transmission



Bietlot Imprimerie ou la réussite d'un MBO guidé par SAMBRINVEST

« Avec le recul de neuf années, nous referions exactement la même chose, en appliquant la formule d'acquisition négociée avec SAMBRINVEST » précise d'emblée Eric Guillaume, administrateur délégué de Bietlot Imprimerie.

Flash back en 2000. Aux commandes de cette imprimerie plano de Gilly, André Franquin, patron et actionnaire depuis 1993, souhaite se désengager. Trois de ses cadres, Eric Guillaume, Bernard Guilmin et Georges Godart, font connaître leur marque d'intérêt pour la reprise. Ensemble, ils totalisent plusieurs décennies au sein de cette imprimerie constituée dans les années cinquante.

Les banques approchées, frileuses, restent circonspectes devant ce projet de Management Buy Out (MBO), dans une conjoncture sectorielle incertaine.

Intervention décisive

SAMBRINVEST, partenaire de longue date, s'engage tant en capital qu'en prêt aux côtés des trois candidats-repreneurs. De quoi rassurer les banques partenaires, qui révisent leur jugement et participent à l'opération de reprise.

Pellets-Mandi change de mains pour dynamiser production et vente d'un combustible vert

Pellets-Mandi est une usine... « flamboyant » neuve. Un terme sans doute un peu osé pour cette usine opérationnelle depuis deux ans, après un investissement de 5,5 millions €. Logée sur le zoning de Martinrou, Pellets-Mandi est une grosse unité de production de pellets, un produit de chauffe exclusivement fabriqué au départ de bois résineux propres non traités. Sur base d'une technologie qui rappelle celle des unités sucrières, la sciure, dans un process industriel continu, est séchée, broyée et comprimée mécaniquement, sans colle ni additif, pour former, à la sortie, un bâtonnet de 5 mm de diamètre et 30 mm de long.



« Sans l'intervention décisive de SAMBRINVEST, l'opération aurait capoté et l'Imprimerie Bietlot ainsi que sa filiale Duculot-Califice seraient plus que vraisemblablement entrées en zone de turbulence » insiste Eric Guillaume.

Neuf ans plus tard, tout le parc machine ayant été remplacé et amplifié, Bietlot confirme sa place de leader wallon dans le secteur de l'impression plano.

Sans l'intervention décisive de SAMBRINVEST, l'opération aurait capoté et l'Imprimerie Bietlot ainsi que sa filiale Duculot-Califice seraient plus que vraisemblablement entrées en zone de turbulence

L'unité de Fleurus est configurée pour produire annuellement 36.000 tonnes de pellets en deux équipes, soit la transformation quotidienne de 900 m3 de sciures! Neuf personnes assurent le fonctionnement de cette PME et la commercialisation des produits en sac de 15 kg, big bags ainsi qu'en vrac.

La médiation de SAMBRINVEST

Gjon Mandi, fondateur de cette unité, décide l'an dernier, avec sa famille, de réorienter ses activités professionnelles sur l'Afrique du Nord et souhaite se défaire de Pellets-Mandi. Averti, un de ses sous-traitants en transport de sciures et de pellets, représenté par Thierry et Rembert Van Damme, approche Serge Starckmann, Sales Manager chez Bergerat Monnoyeur (CAT). A trois, ils montent un plan financier de reprise de la PME fleurusienne mais essuient un refus des banques.

« Pour sortir de cette mauvaise passe, nous allons voir SAMBRINVEST qui examine le dossier avec nous et le restructure autrement, jouant à plein un rôle de médiateur avec notre partenaire financier » précise Serge Starckmann. SAMBRINVEST prend alors des engagements financiers, en prêt et en capital, qui rassurent définitivement la banque, laquelle autorise l'opération de rachat. « Sans la médiation pilotée par les conseillers de l'Invest



Contrat européen

Le chiffre d'affaires (13,2 millions à fin 2008) augmente en moyenne annuelle d'un peu plus de 5 %, pour près de 4.000 tonnes de papier transformées chaque année et 70 emplois solidement consolidés.

« Nos banquiers nous disent régulièrement leur étonnement de voir la croissance enregistrée par l'entreprise, alors que la plupart des acteurs du secteur ne donnaient pas cher de la peau de Bietlot au tournant du dernier siècle » sourit Eric Guillaume.

Notons enfin que l'imprimerie carolo vient de se requalifier, sur une durée de quatre ans, pour un marché conclu avec le Service des Publications de l'Union Européenne. Un contrat qui lui assure près de 40 % de son chiffre d'affaires annuel d'ici 2012!

et son engagement financier, notre projet de reprise n'aurait jamais abouti » souligne le futur administrateur délégué.

Nouveau départ

L'offre de pellets étant nettement inférieure à la demande et le produit de Pellets-Mandi étant reconnu comme qualitativement supérieur à celui de ses concurrents, l'entreprise développera prochainement, à la fois une nouvelle stratégie commerciale pour la distribution des pellets « made in Fleurus » et des investissements d'optimisation de l'outil.

Un « passage de témoin » réussi qui consacre le renforcement, dans le bassin de Charleroi, d'une activité résolument orientée dans le secteur des énergies renouvelables et non polluantes.

Sans le rôle de médiateur joué par SAMBRINVEST auprès des partenaires financiers, notre projet de reprise n'aurait jamais abouti.



Le rôle de la SOWACCESS dans le processus de la transmission

Filiale de la Sowalfin, fondée en 2006, la Sowaccess est dédiée à la transmission d'entreprises à travers deux grandes missions: faciliter la rencontre entre acquéreurs et cédants, et informer, sensibiliser sur la thématique de la cession/reprise d'entreprises.

Vous réfléchissez à la cession de votre PME? Vous êtes à la recherche de l'acquéreur idéal? Aux candidats cédants, la Sowaccess propose un ensemble de services facilitant le processus de cession de leur entreprise. En toute confidentialité, elle identifie, parmi ses acquéreurs affiliés, des candidats susceptibles d'être intéressés. Elle agit de manière totalement indépendante et neutre, selon une approche personnalisée de chacun des intervenants, qu'il soit vendeur, acheteur ou conseiller en cession/reprise d'entreprises.

La transmission d'une entreprise se subdivise en quatre grandes phases:

1. La phase d'orientation: vous réfléchissez aux objectifs que vous poursuivez, pour vous et votre entreprise, dans le cadre de la cession.

2. La préparation de votre entreprise à la cession: réorganisation, amélioration de la structure financière, évaluation, détermination d'un prix de transaction acceptable dans votre chef, établissement d'un mémorandum.

3. La recherche de repreneurs intéressés et sérieux. Une fois votre entreprise prête à entrer dans le processus, vous pouvez passer à cette troisième phase.

4. Les négociations en vue d'une reprise réussie.

Les services de la Sowaccess se situent à plusieurs niveaux:

1. La sensibilisation et l'information sur le thème de la transmission

La SOWACCESS coordonne différents séminaires sur le thème de la transmission, organisés de manière décentralisée en Région wallonne. (Voir encadré).

2. L'orientation et la préparation de votre entreprise à la cession

La Sowaccess met gratuitement à votre disposition, sur son site Internet, un outil qui vous aide à évaluer le degré de préparation de votre entreprise à la cession: le diagnostic transmission PME. Il s'agit d'un questionnaire à choix multiple, simple d'utilisation, à compléter en ligne en tout anonymat. Il passe en revue les questions essentielles à se poser et propose à chacune de vos réponses des recommandations pour mieux préparer votre PME avant de la céder.

www.jecedemapme.be

3. Le soutien à un accompagnement personnalisé

La SOWACCESS a mis en place un dispositif, complémentaire au diagnostic, qui permet à l'entre-

preneur de faire réaliser une mission de deux jours par un de ses partenaires du secteur privé. Son intervention est de 70 % dans le coût de cette mission, sur base d'un honoraire journalier plafonné à 800 €.

Cette mission permet à l'entrepreneur de bénéficier du regard externe, d'un professionnel, sur son entreprise.

4. La recherche d'acquéreurs

La Sowaccess propose un service de recherche d'acquéreurs susceptibles d'être intéressés par votre entreprise, et ce, dans le respect le plus complet de votre anonymat. Cette recherche s'effectue sur le territoire Belgique - France - Pays-Bas et porte sur plus de 2.000 profils vendeurs. Pour bénéficier de ce service, la Sowaccess vous demande dans la majorité des cas, de recourir à un de ses partenaires agréés (experts-comptables; réviseurs, cabinets de cession/acquisition...). Pour tout vendeur introduit par la Sowaccess et accompagné par un partenaire agréé, le service offert est gratuit.

Quant à l'équipe de SAMBRINVEST, elle vous aidera dans le montage financier de votre projet de cession ou de reprise, en déterminant, avec vous, le mode optimal de financement et en jouant, si nécessaire, le rôle de médiateur avec les partenaires bancaires.

N'hésitez pas à nous contacter au n° +32/71/25.94.94



INVITATION | Charleroi

Se préparer aujourd'hui... à passer le relais demain

LA PÉRENNITÉ DE VOTRE ENTREPRISE VOUS TIENT À CŒUR?

Afin de maximiser les chances de réussite de votre cession ou de votre reprise, l'**Agent relais transmission** vous propose:

- une information claire et précise
- un accompagnement personnalisé
- un relais vers la SOWACCESS et les différents professionnels de la transmission

Nous vous conseillons tout au long de vos démarches.

Séminaires

➔ Séminaire 1 | Charleroi 08 septembre 2009

La phase de décision: négociez la transmission de votre entreprise

Christophe Remon, réviseur d'entreprise

➔ Séminaire 2 | Charleroi 06 octobre 2009

La phase opérationnelle: concrétisez la vente de votre entreprise

Olivier Daout, Avocat au barreau de Charleroi et de Liège

➔ Séminaire 3 | Charleroi 10 novembre 2009

Après la vente, la vie continue

Jean-Louis Andrieux, Expert comptable et consultant (Cotarget)

En pratique

Programme 17h30-21h00 | Accueil | Séminaire suivi des questions - réponses | Drink

Adresse Charleroi | Le Petit Versailles, rue Pont à Migneloux, 18 à 6041 Gosselies

Inscription 60,00 euros TVAC par séminaire
150,00 euros TVAC pour le cycle complet

Votre inscription est valable pour une seconde personne de votre choix.

Ce cycle est organisé sur toute la Wallonie, si l'une des dates ne vous convient pas, contactez-nous:

UCM Hainaut

Olivier DUSSART | Isabelle HANQUET
Chaussée de Binche, 101 | 7000 MONS
Tél.: 065/38.38.68 | Fax: 065/38.38.91
agentrelais-hainaut@ucm.be

Cette action est coordonnée par l'Agence de Stimulation Economique et la SOWACCESS.



Entre les cédants et les repreneurs d'entreprises, nous assurons le relais



SAMBRINVEST s.a. Avenue Georges Lemaître, 62 • Aéroport • 6041 Gosselies

Tél.: 071-25 94 94 • Fax: 071-25 94 99 • sambrinvest@sambrinvest.be

Éditeur responsable: Anne Prignon • Administrateur - Directeur général • anne.prignon@sambrinvest.be

