

## CLOSING : ARTISAN DE LA CESSION D'ENTREPRISES !

Depuis environ un an, le cabinet Closing a ouvert un bureau à Louvain-la-Neuve.

Rencontre avec **Thierry Dehout**, associé en charge du Brabant Wallon

### Que signifie "closing" ?

Le closing est l'aboutissement d'une opération de cession ou d'acquisition d'entreprise. C'est le moment où l'entreprise change de mains.

Ce n'est donc pas un jour de "fermeture" comme on nous le dit parfois mais au contraire le jour du champagne et d'une nouvelle vie pour le cédant, pour l'acquéreur et pour l'entreprise.

Closing, c'est aussi un état d'esprit, une philosophie orientée vers le résultat. Tant qu'on ne boucle pas l'opération, personne ne gagne; ni l'acquéreur, ni le cédant, ni ... Closing.

### Qu'est-ce qui décide un patron à céder son entreprise ?

Les raisons sont multiples. La première qui vient souvent à l'esprit est l'âge de la retraite. Faute de successeur, le patron est amené à trouver un repreneur externe.

Mais cette raison n'est pas la seule. Bien avant l'âge de la pension, un patron peut décider de passer la main par essoufflement, si l'entreprise devient trop lourde pour lui, ou par opportunité si son entreprise à la cote ou si son marché est en pleine expansion.

Un motif de cession qui revient également souvent est "la taille critique". L'entreprise devient trop petite pour supporter ses frais de structure ou pour accéder à des marchés plus importants. Pour affronter l'avenir, elle n'a pas d'autre alternative que de grandir par l'acquisition, la cession ou la fusion avec une autre entreprise du même secteur.

### Qu'est-ce qui différencie un cabinet comme Closing ?

Une spécialisation : la "**transmission d'entreprises**". Depuis plus de 10 ans, le seul et unique métier de Closing consiste à accompagner des cédants, des acquéreurs ou des actionnaires à la recherche de nouveaux associés. Complémentairement, nous réalisons également les levées de fonds qui accompagnent ces opérations de cession/acquisition/fusion.

Une spécificité, celle de "**l'intermédiaire**". Notre connaissance du marché de la cession d'entreprises nous permet d'évaluer au mieux son prix. Grâce à notre réseau, nous pouvons également contacter rapidement et en toute discrétion des candidats-acquéreurs triés sur le volet.

Un rôle "**d'entrepreneur général**". Nous accompagnons nos clients de A à Z dans le déroulement d'une cession/acquisition. Nous restons l'interlocuteur central dans toutes les négociations et nous coordonnons également tous les tiers qui interviennent durant les différentes étapes : expertises techniques, due diligence, conventions, etc.

### La cession d'entreprises : un métier d'artisan ?

Oui, sans aucun doute. Notre ADN est celui de la PME. Tous les associés de Closing ont chacun plus de 25 ans d'expérience dans la gestion ou le conseil aux PME. Sans comprendre les rouages d'une PME et de son secteur, il est impossible de faire ce métier.

De plus, réussir un closing, c'est 20% de technique et 80% de relationnel. La prise de contact, la présentation d'un dossier ou la gestion d'une négociation demande un doigté et un savoir-faire dignes d'un artisan !

Infos : [www.closing.be](http://www.closing.be)



LES 3 ASSOCIÉS DE CLOSING

Thierry Dehout

David Franeau

Frédéric Mailleux