

REPRENDRE UNE BOÎTE :

Le mythe et les réalités



Tous les courtiers en entreprises vous le diront, ils sont tous les jours contactés par des candidats intéressés par la reprise d'une «petite boîte sympa». Transmission, reprise, c'est un des enjeux essentiels pour l'économie wallonne. A moyen terme, ce sont des milliers d'entreprises qui vont voir partir à la retraite leur patron, qui est souvent aussi leur fondateur.

par Yves-Etienne MASSART

Le profil des candidats repreneurs ? Agés entre 35 et 45 ans, le plus souvent cadres supérieurs, ces candidats rêvent de devenir leur propre patron et, qui sait, de faire peut être un jour une belle plus-value en reprenant une entreprise. "Chaque jour, la liste des candidats s'allonge et, parfois 5 ans plus tard, ces mêmes personnes nous reviennent bredouilles", raconte Thierry Dehout, du cabinet Closing.

Alors que toutes les statistiques montrent que le nombre de patrons en âge de retraite ne cesse lui aussi d'augmenter, pourquoi donc tous ces candidats à la reprise ne trouvent-ils pas leur bonheur ? Thierry Dehout identifie quelques éléments d'explication, basés sur son expérience quotidienne.

Mythe et prison dorée

"Très souvent, sans même préciser le secteur d'activité, nous sommes contactés par des candidats à la recherche d'une PME active dans un marché de niche, avec un potentiel de croissance rapide. Le prix n'a souvent pas d'importance, pourvu que les cash flows de l'entreprise permettent de financer son acquisition en 5 ans". De tels cas existent certes mais ils sont très (très) rares, surtout quand on sait que le patron a parfois mis plusieurs décennies pour construire son entreprise.

En 2008, Deloitte estimait la rémunération médiane des dirigeants d'entreprises à 45.505 euros. Lorsqu'on compare cela au coût société moyen d'un cadre universitaire avec 10 ans d'expérience, on obtient un chiffre qui est près du double de cette rémunération !


Si on ajoute à cela, les avantages en termes de congés, de couverture sociale et de niveau de vie d'un cadre supérieur, pour certains candidats, le choix est vite fait.

Grain de folie et esprit PME

Le tempérament d'un (ent)repreneur n'est pas le même que celui d'un manager. "Le premier croit en sa bonne étoile, s'accommode d'un carnet de commandes à 3 mois, voit la crise avec optimisme et n'hésite pas à faire une avance financière à sa société en cas de coup dur. Le second, par contre, se fie à son tableur Excel, rêve de contrats commerciaux récurrents, voit la crise s'installer pour 10 ans et n'utilise son épargne que pour une nouvelle piscine dans son jardin. Certes, nous sommes ici dans la caricature mais avouons qu'il faut quand-même un «petit grain de folie» pour reprendre une boîte".

La littérature économique nous alimente abondamment de théories en management, en innovation, en environnement, en responsabilité sociétale, en nouvelles technologies... "Loin de nous de considérer que tout cela est inutile mais ces concepts nous font oublier qu'une PME, c'est avant tout l'aventure d'un patron guidé par son bon sens, son humanisme et son esprit commerçant".

On le voit donc, reprendre une boîte n'est pas toujours une sinécure mais quand cela se produit, on voit briller dans les yeux des repreneurs, bien sûr un peu d'angoisse, mais surtout de la passion et de la fierté. ■

 Closing est un cabinet spécialisé en transmission d'entreprises. Il accompagne les cédants et repreneurs pendant toute la durée de l'opération : valorisation de l'entreprise, préparation du dossier, recherche de contreparties, négociation, convention de cession.


transmission d'entreprises
www.closing.be

Pérennité de l'entreprise : "Un tiers environ des entreprises européennes feront l'objet d'une transmission dans les 10 prochaines années".

Cette tendance se confirme aussi en Wallonie : on constate cependant que la plupart des chefs d'entreprises n'ont entamé aucune démarche pour préparer cette étape importante pour la continuité de leur entreprise mais aussi des emplois qui y sont liés.

6 «Agents Relais Transmission» (ART) en Wallonie

L'ASE (Agence de Stimulation Economique), en étroite collaboration avec la SOWACCESS et les opérateurs de terrain, contribue à une plus grande prise en compte des enjeux de transmission d'entreprise par cession et reprise :

- aide les vendeurs potentiels à franchir la «barrière existentielle» qui leur fait craindre «l'après transmission» ;
- atténue les préjugés des vendeurs sur les aspects pratiques de la transmission : difficultés techniques, ampleur de la tâche, coût, etc. ;
- augmente le nombre d'acquéreurs potentiels en Région wallonne et renforce leurs compétences pour pérenniser la reprise ;

Les axes de travail pour les ART

- La sensibilisation : des prescripteurs (comptables, notaires, avocats, réviseurs, etc.) qui sont souvent le 1er contact de l'entreprise ; des cédants pour leur faire prendre conscience de l'enjeu de la transmission et les amener à initier le processus ; des acquéreurs potentiels, la reprise étant une alternative à la création mais également une opportunité de croissance par acquisition.
- L'accompagnement des cédants : des entretiens individuels seront proposés aux entrepreneurs qui souhaitent initier une démarche de cession ; les cédants intéressés seront orientés vers des conseillers spécialisés ou accompagnés pour accéder aux mécanismes d'aides existant en Wallonie (Aides à la consultance, ...).
- L'accompagnement des repreneurs : ateliers thématiques, networking entre repreneurs et mentoring par des repreneurs expérimentés ou à la retraite ; suivi post-crédation notamment via les actions de l'axe Création d'Entreprise.