



Reprise d'entreprises en France et en Belgique De l'idée à la réalisation, toutes les étapes de la reprise... (II)

Après avoir éveillé votre curiosité à la transmission d'entreprises, tant en Wallonie qu'en France ("Commerce & Industrie", mars 2006, pp 46-47), constatant dans la foulée que l'ensemble du processus différait peu dans l'absolu, il nous paraissait utile de détailler une **méthodologie commune pour une reprise réussie**.

Elle se déclinera idéalement en **cinq étapes distinctes** :

1. les motivations du repreneur;
2. la recherche de la cible;
3. la négociation et les étapes juridiques;
4. l'analyse de l'entreprise et sa valorisation;
5. le financement de l'opération.

Sans pouvoir être exhaustifs, nous présenterons les spécificités de la transmission de chaque côté de la frontière franco-belge (recherche de la cible, analyse de l'entreprise au niveau juridique, types de sociétés, aspects fiscaux, aspects sociaux, grands principes de valorisation, financement des opérations de reprise).

1. Les motivations du repreneur

Elles sont communes d'un côté ou de l'autre de la frontière. Nous vous renvoyons donc aux nombreux articles sur le sujet en vous invitant à y être particulièrement attentifs : on ne fait bien que ce que l'on apprécie !...

2. La recherche de la cible

Rappelons avant tout quelques points importants :

- c'est le cédant qui choisit le repreneur et non l'inverse;
- dans certains secteurs d'activités, comme la construction et/ou le transport, la confrontation de l'offre et de la demande n'est pas la même que dans les activités de services;
- les zones géographiques influent sur l'offre et la demande, en termes de prix comme d'intérêt potentiel pour les acquéreurs.

En fait, avant de procéder à la recherche de la cible, il faut avoir bien défini son projet et déterminé situation géographique, activité, taille, coût. Ensuite, les différents intervenants de la reprise se regrouperont en grandes catégories (une liste peut être consultée, mais elle n'est pas exhaustive). Chaque intervenant ayant des objectifs différents, l'offre proposée au repreneur est très hétérogène. A lui d'analyser en détail les offres proposées !

En France, le marché s'articule comme suit :

1. Les institutionnels :

- les Chambres de Commerce et d'Industrie : la plupart ont un service "transmission-reprise" et offrent au minimum aux repreneurs : bourse d'entreprises à céder, mise en relation cédants/repreneurs, conseils à l'analyse et à l'élaboration de dossiers.

Contacts : bourse nationale : www.pmicontact.fr, bourse locale : www.ardennes.cci.fr, bourse Paris-Ile-de-France : www.passerlerelais.fr

- les Chambres de métiers. Elles endossent le même rôle que les Chambres de Commerce pour leurs ressortissants propres qui relèvent de l'artisanat, du commerce et généralement d'entreprises dont l'effectif est inférieur à 10 salariés.

Contacts : bourse nationale : www.bnoa.net, bourse locale : www.cm.ardennes.fr

- Les agences de développement économique et les P.F.I.L. : même si leur action n'est pas spécifiquement liée à la transmission, elles sont amenées à collecter des informations sur des entreprises à céder ou souhaitant se développer par croissance externe

Contacts : Champagne Ardenne développement, Ardennes initiatives.

2. Le réseau associatif :

- Le C.R.A. (Club des Cédants et Repreneurs d'Affaires) : sa mission consiste à mettre en relation des entreprises cédantes et des repreneurs. Elle offre aussi des formations de qualité. L'association, qui regroupe d'anciens chefs d'entreprise, fonctionne via un système d'adhésion des entreprises cédantes et des repreneurs.

Contacts : www.cra.asso.fr

- Les associations d'anciens élèves.

Contacts : www.clenam.gadz.org

3. Les autres intervenants :

- Les cabinets privés : spécialistes du rapprochement entre cédants et repreneurs, ils proposent une offre globale.

Contacts : www.intercessio.fr; www.synercom.fr; www.fusacq.com



- Les conseils : principalement les experts-comptables, avocats d'affaires, notaires... susceptibles de posséder des informations sur des entreprises à céder.

Contacts : www.experts-comptables.fr/transmissions

- Les banques locales

- La presse spécialisée : Repreneur, P.I.C., Reprendre et Transmettre...

En Belgique, le marché s'articule comme suit :

1. Les institutionnels :

- Certaines Chambres de Commerce et d'Industrie (Namur, Luxembourg, Hainaut) offrent au minimum aux repreneurs : bourse d'entreprises à céder, mise en relation cédants/repreneurs, conseils à l'analyse et à l'élaboration de dossiers.

Contacts : CCI Namur : www.ccinamur.be; CCI Luxembourg belge : www.ccilux.be, CCI Hainaut occidental : www.cciho.be, mais aussi : www.transmission-reprise.be

- Certaines antennes de l'Union des Classes Moyennes (UCM) offrent également des services aux cédants et repreneurs pour leurs dossiers -

Contact : www.ucm.be

- La SOWALFIN, guichet financier des PME, propose des aides financières à la reprise d'entreprises, de même que les invests dont elle assure la coordination.

Contact : www.sowalfin.be

- Le Fonds de Participation, organisme fédéral, propose également certains financements pour la transmission d'entreprises.

Contact : www.fonds.org

- Le Ministère de l'Economie de la Région wallonne offre une intervention financière dans les frais d'expertise de consultants agréés pour aider les PME à réaliser leur transmission.

Contact : economie.wallonie.be

2. Les privés :

- Certaines banques disposent d'un service "Cession & Acquisition" mandaté pour la vente ou l'achat d'entreprises. L'Association Belge des Banques peut vous orienter vers les banques qui disposent de ce service.

Contact : www.abb-bvb.be

- Les sociétés de conseils et de courtage. Il existe dans ce domaine plusieurs types d'intervenants : cabinets d'affaires spécialisés, courtiers indépendants, annonceurs... Nous vous invitons à prendre contact avec votre Chambre de Commerce pour vous renseigner sur les intervenants par domaine et par région.

Contact : www.pagesdor.be rubrique "6070 Commerces & Entreprises (Cession & reprise de)".

- Les fiduciaires : experts-comptables, conseillers fiscaux et réviseurs d'entreprise offrent des conseils à la reprise et à la cession. Certaines disposent parfois d'un petit portefeuille d'affaires.

Contact : www.accountancy.be

- Certains avocats et notaires se sont également spécialisés dans le conseil juridique en transmission d'entreprises.

Contacts : www.avocats.be; www.notaire.be

Thierry Dehout, Joël Malicet et Olivier Wauthélet

