

# Trop vieux

## les entrepreneurs wallons

On cherche d'urgence des candidats reprenneurs pour nos PME

Pourquoi les PME ne sont pas reprises

Parce que les parents ne veulent pas que leurs enfants les reprennent (trop dur)

Parce que le prix demandé est trop élevé

Parce que l'entreprise a un seul client et un seul produit

Parce que le produit vendu est obsolète. Exemple : les magasins de DVD

Parce que l'entreprise n'est pas en ordre avec ses permis, d'environnement par exemple

Parce qu'elle est endettée

Parce qu'il s'agit d'un petit entrepreneur, avec une camionnette et son numéro de GSM dessus. Elle est trop liée à lui

Parce que c'est trop dur. Exemple : un petit hôtel tenu par un couple qui y travaille jour et nuit depuis 50 ans

Les patrons de nos PME vieillissent et si l'on ne fait rien, ce sont des milliers d'entreprises et d'emplois qui pourraient disparaître dans les années à venir.

Selon une enquête de la commission européenne, un tiers des chefs d'entreprise, pour la plupart à la tête d'entreprises familiales, se retireront dans les dix prochaines années. Si l'on ramène ces données au niveau belge, 20.700 PME par an seront à remettre dans les dix prochaines années. Ces estimations ressortent d'une réponse adressée par le ministre wallon de l'Econo-

mie et des PME à une question de la députée Joëlle Kapompole (PS). Le ministre Marcourt ajoute : "42 % des dirigeants belges ont dépassé la cinquantaine et 17 % la soixantaine." Dans les années à venir, on va assister à une vague de transmissions d'entreprises ("un enjeu crucial", selon Marcourt) en Wallonie, région dont l'économie s'appuie sur une majorité de PME.

Mais pour remettre une société, il ne suffit pas de placer une petite annonce dans le journal. Pour aider les entrepreneurs qui veulent céder leur firme ou ceux qui désirent les reprendre, la Wallonie dispose d'un outil, la Sowaccess, qui

n'est pas encore suffisamment connu. "Nous sommes des facilitateurs", explique Christine Margreve, responsable de la Sowaccess. "Nous sommes occupés à développer un outil pour les entrepreneurs. Quand quelqu'un veut reprendre une entreprise, il doit être conscient de tout ce qui l'attend."

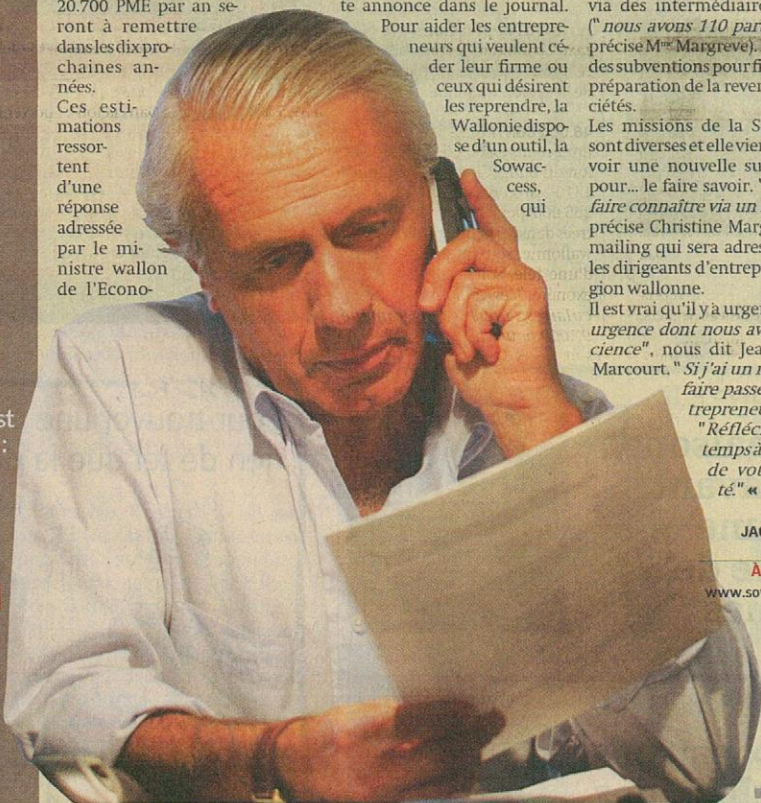
La Sowaccess met aussi et surtout en relation ceux qui désirent céder leur entreprise et ceux qui désirent entreprendre, via des intermédiaires agréés ("nous avons 110 partenaires", précise M<sup>me</sup> Margreve). Il y a aussi des subventions pour financer la préparation de la revente des sociétés.

Les missions de la Sowaccess sont diverses et elle vient de recevoir une nouvelle subvention pour... le faire savoir. "On va se faire connaître via un mailing", précise Christine Margreve. Un mailing qui sera adressé à tous les dirigeants d'entreprise en région wallonne.

Il est vrai qu'il y a urgence. "Une urgence dont nous avons conscience", nous dit Jean-Claude Marcourt. "Si j'ai un message à faire passer aux entrepreneurs, c'est : Réfléchissez à temps à la reprise de votre société."

BENOÎT JACQUEMART

À NOTER  
www.sowaccess.be



NEWS

FRÉDÉRIC TAMINIAUX

## Eggo, un jeune patron de 26 ans

"Je suis souvent le plus jeune lors des réunions. C'est parfois un peu déstabilisant. C'était d'ailleurs ma crainte en arrivant. Mais finalement, ça se passe bien car je côtoyais ces personnes quand j'étais enfant", explique Frédéric Taminiaux. Il avait 24 ans quand, en mai 2009, il est venu donner un coup de main à son père pour sauver les 41 magasins de cuisine Eggo et les 20 enseignes Euro Center. "La société existe depuis 1979, j'ai gran-

di dedans! On en parlait tous les soirs à la maison", se souvient le (très) jeune patron. "Papa savait aussi couper les ponts entre le professionnel et le privé. Moi, j'ai encaissé beaucoup à apprendre à ce niveau-là", rigole-t-il. "Mais bon, je n'ai pas encore d'enfant, donc je m'investis à 300 %, avec le plus grand plaisir. L'ambiance de travail est exceptionnelle." Père et fils travaillent aujourd'hui en duo, en totale complémentarité. Le groupe est reparti

sur de bons rails financiers et procure du travail à 270 vendeurs, ainsi qu'à 130 employés en support logistique. "L'an dernier, on a engagé 42 personnes malgré la crise", précise avec fierté Frédéric Taminiaux. Et 2011 verra le lancement de franchises Eggo en France. "Mais on veut garder l'esprit belge", souligne le jeune homme formé à Solvay (ingénieur de gestion). "Peu de clients nous connaissent sous l'angle familial, alors qu'on est très proche d'eux.

Moi qui ai travaillé pour de grosses boîtes, en revenant ici à Namur, j'ai trouvé une PME wallonne qui respire la convivialité. J'avais pris une pause carrière de six mois dans ma boîte pour donner un coup de main à mon père, et c'est cette convivialité qui m'a fait rester. Tout le monde a le sourire ici! Et personne ne m'a jamais collé l'étiquette "fils de", ce qui était un peu ma crainte au départ", sourit-il.



Thierry Dehout exerce un métier rare. ■ D.R.

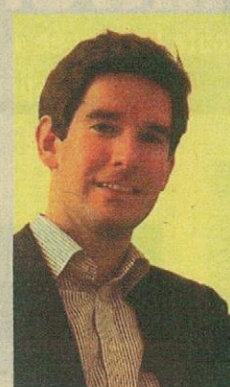
INTERMÉDIAIRE

## Deux sociétés sur dix sont vendables

Closing est une société, agréée par la Sowaccess, spécialisée en transmission d'entreprises. "J'avais moi-même fait une petite étude sur les âges des patrons", dit Thierry Dehout, de Closing. "Dans 28 % des PME, les patrons ont 55 ans et plus. Mais il y a un décalage énorme entre le profil des entreprises à vendre et celui des reprenneurs. Par exemple, chez ceux-ci, vous avez des cadres de 45-55 ans, qui ont fait leur carrière et qui se disent qu'ils reprendraient bien une boîte. Quand on leur demande ce qu'ils gagnent, c'est démesuré par rapport à ce qu'ils vont gagner comme chefs d'entreprise. On rémunère très mal les entrepreneurs, alors que les managers gagnent très bien leur vie." Voilà donc un obstacle de taille à la reprise des sociétés. Mais il y en a beaucoup d'autres. "Sur 10 entreprises qui font appel à nous, une ou deux est vendable immédiatement", reprend Thierry Dehout. "Les autres, il faut soit corriger le tir, soit elles sont invendables, c'est aussi simple."

Corriger le tir, ça peut être apurer des dettes, ou se mettre en ordre dans la comptabilité, mais aussi, parfois, faire comprendre au vendeur que le prix demandé est trop élevé.

B.J.



c.v. Frédéric Taminiaux. ■