

«JE NE CONNAISSAIS AU FOND RIEN À LA CESSIION !» (CHRISTIAN NAVARRE)

## La Chambre de commerce accompagne et soutient repreneurs et cédants...

La transmission d'entreprises, fort théorique pour de nombreux patrons, est un processus de longue haleine qu'on ne saurait trop conseiller d'entamer à temps. L'agent-relais transmission de la Chambre de commerce peut, selon nous, jouer un rôle capital dans le succès d'une telle opération. Ensemblier, il coor-

donne vos démarches et vous accompagne tout au long du parcours. Christian Navarre ne regrette pas d'avoir eu recours aux services de Benoît Lescrenier pour le guider utilement dans sa cession. Dans cet interview à bâtons rompus, il nous dit pourquoi...



La vie des Navarre est aujourd'hui bien différente : cap sur la montgolfière.

**Entreprendre aujourd'hui : L'histoire de votre entreprise ressemble à celle de la plupart des PME. Un parcours qui se termine en outre plutôt bien. Satisfait ?**

**Christian Navarre :** Oui, je me suis lancé comme indépendant après plus de 20 ans passés en tant qu'ouvrier. Je me suis lancé modestement avec une camionnette d'occasion, quelques machines et outils et un grand garage/atelier. Le boulot ne manquait pas. J'ai donc vite engagé du personnel, l'entreprise évoluant alors dans sa configuration comme dans ses techniques. Cinq employés et deux gérants, la SPRL Navarre était un bel outil qui méritait une deuxième vie.

**EA : Quand avez-vous pensé pour la première fois à la transmission? Certains éléments précis vous ont-ils plus spécialement guidé ?**

**CN :** À la soixantaine, j'ai commencé à y penser. L'idée faisait son chemin dans ma tête, mais je ne savais pas trop comment m'y prendre. Et puis, je suis tombé sur un dossier spécial annexé au mensuel *Entreprendre aujourd'hui*. On y parlait du sujet en long et en large, avec plein d'exemples précis et un tas d'adresses. J'ai donc lu et relu ce qui s'y disait. Et un beau jour, j'ai saisi mon téléphone pour appeler la Chambre de commerce.

**EA : Vous auriez pu transmettre votre entreprise sans vous faire aider par de tierces personnes... Pourquoi avoir choisi de recourir à l'expertise de la**

**Chambre ?**

**CN :** Parce que je ne connaissais au fond rien à ce processus que maîtrise parfaitement Benoît Lescrenier. En un rendez-vous, il nous a rassurés. D'emblée, très technique, il nous a parlé de cession de titres et de cession de fonds de commerce. Il nous a présenté différents scénarios, avec les avantages et les inconvénients potentiels. C'est à ce moment que nous avons eu vent du diagnostic général de la Sowaccess dont personne ne nous avait parlé avant. Choix d'expert, expertise, inventaire et autre recherche de candidats arriveront alors dans la foulée... La CCI nous aidera même à rédiger un profil anonyme pour la cession, afin de pouvoir diffuser l'information le plus largement possible. L'ensemble des démarches prendra six mois, avec entretemps un séminaire utile sur la préparation à la cession.

**EA : Votre entreprise nécessitait certainement un profil de repreneur particulier. Le mouton à cinq pattes ?**

**CN :** Non, pas vraiment. Mais il fallait au minimum l'accès à la profession, une certaine expérience du métier, et bien sûr une qualification en matière de chauffage, sanitaire et nouvelles technologies. Après une série de contacts infructueux, nous avons quand même rencontré l'oiseau rare. Les repreneurs étaient deux. Le courant est rapidement passé. J'ai senti leur motivation. C'est rassurant car l'entreprise a tissé des liens avec ses clients et je souhaitais pérenniser les choses. C'était notre manière de nous différencier de la concurrence et nous voulions que cela dure. Les repreneurs avaient le profil idéal.

**EA : Combien de temps a pris la transmission ?**

**CN :** Si l'on part des premiers questionnements, cela a pris trois ans. Il paraît que c'est normal au vu des nombreuses démarches à accomplir. Je précise toutefois que nous n'y serions probablement pas arrivés si la Chambre de commerce

n'avait pas été là. Ses conseils et experts nous ont pris sous leur aile. Pareil pour l'expert et l'avocat qui ont ficelé l'ensemble...

**EA : Comment s'est passée la collaboration avec les repreneurs? Vous les avez accompagnés depuis ?**

**CN :** Je l'ai dit, tout s'est bien passé. Nous leur avons proposé un accompagnement technique sur demande. Ils n'ont pas besoin d'une belle-mère, mais ils savent qu'en cas de coup dur nous sommes là. Jusqu'à présent, même s'ils ne font pas souvent appel à nous, je trouve que cette reprise est idéale pour chacun.

**EA : Et aujourd'hui, le quotidien ressemble à quoi sans l'entreprise ?**

**CN :** La vie se passe bien. Les premiers mois (la cession a eu lieu en août 2012, ndlr) ont eu le goût de vacances prolongées. Avec mon épouse, nous avons profité de notre temps libre bien mérité pour nous adonner aux plaisirs de la montgolfière. On a aussi pris l'habitude de faire des choses que l'on ne faisait pas faute de temps. Et puis, avec l'hiver, nous avons pris du plaisir à nous lever un peu plus tard, à faire des petits travaux dans la maison, à dorloter la famille.

**EA : Le plaisir du devoir accompli...**

**CN :** Peut-être... On sait que l'entreprise va continuer sans nous, mais on est surtout ravi de savoir que les repreneurs ont bien «pris le train en marche». Ils envisagent par exemple de recruter un ouvrier supplémentaire, ce qui nous remplit de joie. On sait que le lien va petit à petit se faire moins fort, mais Laurent et Olivier, les repreneurs, ont des objectifs et des projets plein la tête, outre leur courage et leurs compétences. L'entreprise nous survivra... ■

«SI C'ÉTAIT À REFAIRE, COMME ON N'A PAS LE MOINDRE REGRET, ON LE REFERAIT TOUT DE SUITE!»  
(LAURENT LIERNEUX ET OLIVIER DEBIÈRE)

## La reprise d'une entreprise offre d'évidentes perspectives, tant pour l'outil que pour l'acquéreur !

On l'a déjà dit et redit, la reprise d'une entreprise existante offre clairement des avantages à tout repreneur qui souhaite se lancer. Entre expérience, savoir-faire, compétences et renom, tout repreneur potentiel sait qu'il y a des perspectives à ne pas négliger... Rencontre avec deux jeunes repreneurs manifestement séduits par une opération rondement menée...

### EA : Comment avez-vous eu connaissance du dossier Navarre ?

**Olivier Debière :** C'est un appel téléphonique qui est à la base de tout. J'ai été contacté, comme d'autres indépendants, par la Chambre de commerce. La proposition était simple et claire, elle concernait la reprise d'une société spécialisée en chauffage et sanitaire. La bonne réputation de l'entreprise en question et sa localisation en Centre-Ardenne m'ont interpellé. J'en ai parlé à Laurent et, de fil en aiguille, nous voilà...

### EA : Vous venez d'évoquer le nom de votre associé. Pourquoi avoir envisagé la reprise en association ?

**Laurent Lierneux :** Cela nous a paru plus facile. A tous points de vue... En fait, nous nous complétons bien. Nous avons tous deux des formations techniques, mais l'un est plus administratif alors que l'autre est davantage technicien. Nous nous répartissons donc les rôles. Que ce soit financièrement, moralement, ou tout simplement par rapport à la charge de travail. Il faut assurer pour garder le cap. On dira ce qu'on veut, c'est plus facile à deux.

### EA : Le dossier de reprise a pris un certain temps. Avez-vous rencontré des difficultés particulières ?

**OD :** Il aura fallu un an pour boucler l'ensemble. Ça me paraît normal. Le principal, déjà, c'est la réflexion. Vous savez, prendre une telle décision n'est pas évident car de nombreux paramètres entrent en ligne de compte, comme la faisabilité économique, les compétences techniques, la vie de famille... Il faut aussi prendre la décision de quitter le confort d'un travail stable pour se lancer.

### EA : Et ce n'est pas tout...

**LL :** Non, car une fois la décision prise, il faut encore affronter les dédales de l'administration, trouver les bonnes personnes pour avoir les bons conseils. Tout



Une entreprise qui a pris un autre envol, avec de nouveaux visages

prend beaucoup de temps. Huit mois ont en fait été nécessaires pour concrétiser la reprise après que nous ayons pris notre décision.

### EA : Concrètement, la reprise s'est bien passée ?

**OD :** Très bien ! Nous avons eu la chance de reprendre une entreprise saine et compétitive. Pas de cadavres dans les placards, une excellente réputation quant au sérieux maison, des compétences évidentes au sein du personnel. Beaucoup de clients évoquent encore pour l'heure le savoir-faire de Christian Navarre, mais ils comprennent les choses lorsque nous leur précisons la reprise de l'outil avec une philosophie intacte. Quant au personnel, la transition s'est vraiment faite en douceur. On a travaillé avec eux avant la reprise effective, cela a permis d'immédiatement briser la glace. Les qualités des uns et des autres ont fait le reste...

### EA : Comment voyez-vous les choses en 2013 ? Ne ressentez-vous pas une baisse d'activités au niveau de la construction ?

**LL :** Objectivement, nous n'avons pas assez de recul pour pouvoir dire s'il y a, ou non, baisse d'activités. Nous pouvons juste nous référer à ce que l'on voit et à ce qu'on raconte. Pour le reste, je dirais que nous avons les pieds sur terre. Les temps sont durs, 2013 s'annonce même, dit-on, comme une année difficile. Nous sommes pourtant confiants car nous connaissons les valeurs et le potentiel de notre outil, orienté qualité du travail, suivi des chantiers et satisfaction client.

### EA : Et si c'était à refaire ?

**LL & OD :** Comme on n'a pas le moindre regret, on le referait tout de suite! Peut-être ne referions-nous pas tout identiquement de la même façon, mais il est clair que nous replongerions. C'est l'évidence... ■

📞 Vous souhaitez transmettre votre entreprise, vous aimeriez reprendre un outil... Contactez votre agent-relais transmission à la Chambre de commerce et d'industrie du Luxembourg belge.

📞 Plus d'infos :  
Service d'accompagnement financier et transmission,  
Benoît Lescrenier, 061 29 30 47 ou benoit.lescrenier@ccilb.be