

55

En Wallonie, 35 % des chefs d'entreprises ont plus de 55 ans tandis qu'au niveau national, la tranche d'âge se situe autour de la petite cinquantaine. À noter encore que 15 % des patrons belges ont plus de 60 ans.

85

En neuf ans d'existence, le cabinet tournaisien Family Business Transmission a mené à bien quelque 85 dossiers de cession d'entreprises basées en Hainaut Occidental.

23.000

À l'échelle de la Wallonie Picarde qui n'échappe pas au phénomène lié à la difficulté de pérenniser certaines entreprises et donc des emplois existants, on peut chiffrer à 23.000 le nombre de postes qui, faute d'une structure d'accompagnement, risquent de disparaître au cours de la prochaine décennie

570

En Belgique, jusqu'à 570.000 emplois selon les statistiques risquent d'être perdus dans les dix ans à cause d'une transmission mal préparée

“



“De par la conjoncture économique actuelle, il ne faut pas sous-estimer la prise de risque du candidat repreneur”

Tanguy della Faille
Cofondateur du bureau
Family Business Transmission

Courtier d'entreprises : UN GAGE DE PÉRENNITÉ



De gauche à droite, Albert Belin, Tanguy della Faille, Esteban Diez et Jean-Jacques Letot © DEHENEFFE

▶ De plus en plus de patrons font appel à des cabinets spécialisés au moment de céder leurs activités

▶ Programmée en Wallonie jusqu'au 27 octobre, la semaine de la transmission d'entreprises en est à sa toute première édition. L'occasion était belle de se pencher sur ce processus qui, contrairement à la création de nouveaux emplois, n'alimente pas encore beaucoup les conversa-

tions dans la bouche des acteurs de la vie économique.

“À l'heure où les pouvoirs publics tentent aussi de sauver les emplois existants, la pérennisation des entreprises constitue pourtant un atout socio-économique majeur pour notre pays”, explique Tanguy della Faille, cofondateur de Fa-

mily Business Transmission. Basé dans la cité des Cinq Clochers, ce cabinet ayant vu le jour en 2007 s'est spécialisé dans l'accompagnement des candidats cédants (90 % des demandes) ou repreneurs (10 %). Les opérateurs touchant à la cession d'entreprises sont nombreux (experts-comptables, avocats, notaires, réviseurs, fiscalistes) mais aucun ne gère dans son ensemble ce passage de témoin crucial et indispensable comme peut le faire FBT.

“L'accompagnement nécessite une approche multidisciplinaire et la maîtrise des matières fiscales, sociales et juridiques. En moyenne, il faut une bonne année pour finaliser une cession d'activités”, commente Esteban Diez Andres, cofondateur de FBT.

ET SON ASSOCIÉ d'enchaîner : “La confidentialité durant la période de négociations caractérise notre métier qui, à ce jour, n'est toujours pas reconnu ni réglementé en Belgique même si une charte éthique nous est imposée par la Sowaccess. Certains beaux parleurs et apprentis sorciers profitent, hélas, de l'absence de cadre juridique pour nuire à l'image de la profession”, déplore Tanguy della Faille.

Le rôle du courtier d'entreprises ne se limite pas à trouver le bon candidat acquéreur.

“La guidance consiste avant tout à créer un climat de confiance entre les deux parties”

“Cette partie indispensable n'est qu'un des aspects de la mission. La guidance consiste avant tout à créer un climat de confiance entre les deux parties afin que chacune en sorte gagnante. Par crainte de perdre son gagne-pain ainsi qu'un statut social, beaucoup de chefs d'entreprise hésitent encore à lâcher leur bébé quand approche l'heure de la retraite ou pour d'autres raisons”.

DEPUIS SA création, le bureau de courtage FBT, quasi le seul de ce type en Wallonie Picarde, a mené à bien près d'une centaine de dossiers. En faisant appel à son savoir-faire, des entreprises telles que Cimescaut (Antoing), Super Jardin (Tournai) ainsi que diverses maisons de repos ont évité la fermeture.

Bruno Deheneffe

ILS PARTIRONT À LA RETRAITE L'ESPRIT SEREIN

▶ Des patrons en quête d'un repreneur témoignent après avoir fait appel à nos experts de la transmission

▶ Après avoir dirigé depuis 1956 une société de transports exceptionnels, Albert Belin n'a pas réussi à convaincre ses proches descendants de reprendre l'affaire. “En 2008, j'ai pris conscience de la rapidité à laquelle le temps passe”, raconte ce chef d'entreprise bientôt retraité.

De manière passive, notre interlocuteur s'est mis en quête d'éventuels repreneurs, avant de s'adresser au cabinet FBT sur les conseils de son expert-comptable. Avec le recul,

il ne regrette pas d'avoir fait ce choix. “J'avais besoin que des spécialistes en la matière me prennent par la main et présentent de manière attractive mon entreprise auprès des futurs acquéreurs. Le plus important était que je sois mis en confiance quant au maintien de mon personnel et de ma clientèle”, témoigne-t-il.

LES COURTIERs auxquels il a fait appel l'ont aidé à établir une short list de concurrents européens susceptibles d'être

intéressés avant de les rencontrer à tour de rôle. “L'offre définitive est tombée en 2014. Il a fallu moins d'un an pour transmettre l'outil”, poursuit Albert Belin. C'est finalement le groupe Cayon (650 collaborateurs) basé à Chalon-sur-Saône (F) qui a confirmé son intérêt.

“Nous avons déjà presté pour l'acquéreur un contrat de sous-traitance mais à l'origine, celui-ci ne figurait pas dans notre viseur. La guidance dont j'ai bénéficié a permis de sceller un accord sain préservant l'entreprise”, ajoute l'intéressé qui assure la transition jusque fin 2016, avant de céder le relais à son frère.

À la tête pour quelque temps encore de la papeterie Mattco (Tournai), Jean-Jacques Letot se réjouit lui aussi d'être passé par le bureau FBT pour trouver un repreneur correspondant au profil recherché.

“J'AI PERDU UN AN à publier des petites annonces et à solliciter les services d'un consultant. Dès le départ, ma volonté était d'accompagner le repreneur (Alexandre Leys) durant trois ans en cédant une entreprise florissante sans aucune perte d'emploi. D'ici deux ans, j'espère partir serein tandis qu'Alexandre aura fait une bonne affaire”.

B.D.