

250 millions pour racheter des PME à Bruxelles

MIS EN LIGNE LE 12/11/2015 À 08:59 / FIELD PAR OLIVIER FABES

A Bruxelles, près de six entreprises sur dix ne sont pas transmises. Dans les dix années à venir, 40.000 emplois sont menacés. Pourtant, les acquéreurs potentiels fortunés ne manquent pas...

La Chambre de Commerce de Bruxelles (logée au sein de l'organisation patronale BECI) prend sa calculatrice et lance un cri d'alarme : dans les 10 ans, 37.000 PME seront à vendre en Région bruxelloise, pesant actuellement quelque 150.000 emplois et un volume d'affaires d'environ 5 milliards d'euros. Et pour cause : 70 % des PME bruxelloises sont actuellement détenues par des personnes de plus de 55 ans.

Se basant sur des statistiques de l'UCM, d'impulse.brussels et de Beci, la Chambre de commerce estime que si rien ne change, environ 50 % de ces entreprises à vendre ne seront pas transmises ou feront faillite.

La raison principale ? Un manque de préparation du cédant, qui met son entreprise en vente dans de mauvaises conditions, s'y prenant souvent trop tard. « *Il faut entre 3 et 5 ans pour préparer la transmission, constate Erick Thiry, en charge des problématiques de transmission au sein de la Chambre de Commerce. Certaines PME dépendent de 3 ou 4 clients, ce n'est pas très rassurant. Un plan d'action commercial pour développer la clientèle s'étale au moins sur 2 ou 3 ans. De même, le patron fait parfois tout dans l'entreprise. Lui exclu, le repreneur achète une enveloppe vide. Mettre en place une organisation moins centralisée prend aussi du temps. Sur un plan technique, il convient aussi de toiletter le bilan, pour que celui-ci représente au mieux la valeur réelle de l'entreprise.* »

L'intégration dans les comptes, délicate, d'une éventuelle part de business « au noir » ne se règle pas non plus en quelques semaines... « *La transmission n'est en fait pas pleinement considérée comme un acte de management, contrairement à l'ouverture d'une filiale à l'étranger par exemple* », s'étonne Erick Thiry

Hub Transmission

Pour inciter les cédants à prendre le taureau par les cornes, la Chambre de Commerce Bruxelloise a créé en mars dernier un Hub Transmission. Sa mission ? Poser un diagnostic des entreprises à céder, en toute objectivité – « *nous ne sommes pas là pour vendre quoi que ce soit* » – et ensuite orienter les cédants qui le souhaitent vers un certain nombre de partenaires bancaire, juridique, RH, financier, fiscal pour un accompagnement personnalisé. Le Hub organise également des formations et tables rondes pour les cédants (et repreneurs aussi d'ailleurs), moins coûteuses qu'un suivi personnalisé. Enfin, le hub joue les entremetteurs...

Une centaine de candidats acquéreurs

Et les courtisans ne manquent pas. « *Les repreneurs se pressent au portillon. Le problème, c'est que tous recherchent le mouton à cinq pattes. Eh bien, nous allons faire en sorte qu'un maximum de PME à vendre devienne des moutons à cinq pattes.* » Pour décider les cédants à sortir du bois, avant qu'il ne soit trop tard (grosso modo dès l'âge de 55 ans), le Hub Transmission a comptabilisé que la bonne centaine de candidats acquéreurs qui se sont manifestés ces six derniers mois pèsent ensemble près de 100 millions d'euros à injecter dans des PME. « *Les fonds propres moyens par individu tournent autour de 600.000 euros* », précise Erick Thiry. En y ajoutant l'effet de levier des crédits bancaires et d'éventuels organismes privés et publics en cofinancement, la manne atteint 250 millions d'euros. De quoi faire réfléchir, voire saliver, le patron de PME senior souffrant de procrastination...

Les premiers mois post-cession constituent une période de fragilité pour l'entreprise cédée. Il faut à la fois gérer la perte de collaborateurs, fournisseurs ou clients trop attachés au patron précédent et d'importants surcoûts administratifs et juridiques. Dans 20% des cas, selon des statistiques compilées par la Chambre de Commerce de Bruxelles, c'est trop pour des repreneurs qui n'ont pas le bon profil ou sont eux aussi mal préparés. « *Un ex-directeur financier d'une grande entreprise n'a pas nécessairement les compétences pour générer du chiffre d'affaires dans une PME* », observe Erick Thiry.

Le Soir consacrera ce week-end un dossier aux enjeux de la transmission d'entreprise.