

# 140 CÉDANTS ET 375 REPRENEURS enregistrés sur [www.affairesasivre.be](http://www.affairesasivre.be)

Filiale de la SOWALFIN dédiée à la transmission d'entreprises, la SOWACCESS a développé des outils et des réseaux efficaces pour accompagner ces transactions, pour aider à poser un diagnostic, informer sur les possibilités de subvention, rechercher des contreparties (cédants ou acquéreurs) via ses deux plateformes (une spécialisée pour les PME et la seconde pour les sociétés de plus petite taille), former les acquéreurs et, plus en amont, amorcer la réflexion d'un (futur) cédant. En parallèle à son rôle crucial de sensibilisation à la transmission d'entreprises et d'orientation vers des partenaires clés, la SOWACCESS gère deux plateformes d'entreprises à vendre.

Citons [www.affairesasivre.be](http://www.affairesasivre.be), la première plateforme internet wallonne neutre d'achat et de vente de petites entreprises, qui offre depuis fin 2014 de la visibilité aux commerçants, aux acteurs de l'HORECA, aux artisans, aux titulaires de pro-

fessions libérales et aux chefs d'entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 500.000€. C'est aussi sur [www.affairesasivre.be](http://www.affairesasivre.be) que les acquéreurs potentiels se font connaître. Réalisée avec le concours de l'Union des Classes Moyennes (UCM) et de l'Institut wallon de formation en alternance des indépendants et PME (IFAPME), cette démarche associe un acteur-clé, pierre angulaire d'une transaction sereine, en la personne d'un conseiller privé qui, selon les besoins du dossier, sera comptable, expert comptable, juriste, réviseur, cabinet de cession et d'acquisition,... A ce jour, 140 cédants et 375 repreneurs sont enregistrés. Faites-y un tour, le site est clair et fonctionnel.

Pour plus d'informations: [www.sowaccess.be](http://www.sowaccess.be)



## Peintures Blockx Transmission d'une entreprise familiale depuis 150 ans

● Cette année, la manufacture de peintures Blockx, à Nandrin, fêtera son 150e anniversaire. Quatre générations de Blockx ont présidé à sa destinée. Mais tout a une fin et en septembre 2014, elle a changé de main: Jacques Blockx l'a vendue à Pierre-Louis Dhaeyer.

«J'ai toujours travaillé pour des sociétés actives dans les produits de consommation, et je souhaitais acquérir ma propre entreprise», explique le repreneur. «Je cherchais une marque forte, manufacturière de ses produits, pas trop grande, mais avec un bon potentiel de développement. Comme les peintures Blockx.»

Spécialisée dans les produits de beaux-arts de première qualité, reconnue par les artistes du monde entier, Blockx était en vente depuis peu. Jacques Blockx souhaitait, à 70 ans, passer la main. Mais aucune de ses quatre filles n'était intéressée. Une vente à un tiers était donc inévitable.

«Par l'intermédiaire de la Sowaccess, j'ai été contacté par M Hariga, conseiller agréé Sowaccess en charge de la transmission de l'entreprise Peintures BLOCKX. Ce projet m'a intéressé et j'ai demandé à la Sowaccess de m'aider. Plusieurs conseillers agréés m'ont été proposés et j'ai choisi de m'adresser à M Husquinet de la KPMG Fiduciaire à Liège.»

Les discussions avec M. Hariga ont débuté par e-mail. M. Dhaeyer était en effet en mission de manager intérimaire au Gabon! «Nous avons échangé pendant un mois des infos sur la santé financière de Blockx, que j'ai visitée le 16 juin. Un vrai coup de cœur!»

MM. Harega et Dhaeyer, assisté de M. Husquinet, ont chacun valorisé l'entreprise de leur côté. Une première offre fut faite le 1<sup>er</sup> juillet, une seconde le 9, et le lendemain l'accord de principe tombait, via la signature d'une lettre d'intention. «A notre retour de vacances en août, il a fallu réaliser la due diligence (l'ensemble des vérifications sur place visant à s'assu-

rer de la bonne santé et la bonne gestion d'une entreprise), rédiger le contrat final, présenter le dossier de financement aux banques, qui l'ont ensuite soumis à la Sowalfin, laquelle se portait garant sur une partie de l'emprunt. Puis on a négocié le taux d'intérêt et la garantie que mon patrimoine personnel ne serait pas impliqué.»

Et le 11 septembre 2014, Pierre-Louis Dhaeyer est devenu administrateur-délégué de l'entreprise.

Jacques Blockx a accompagné le nouveau propriétaire tous les jours pendant quatre mois pour la production et le transfert des savoirs et secrets de fabrication. Ses visites furent ensuite plus occasionnelles, à des fins d'assistance. «Et enfin, j'ai tenu à ce que M. Blockx reste administrateur jusqu'à la fin 2015, pour l'associer aux fêtes du 150<sup>e</sup> anniversaire de l'entreprise qui est restée si longtemps dans sa famille.»

