

# 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)



## Quincaillerie Denis

### Transmission de père en fils : pas si « simple »

● Parmi les diverses formes de transmissions d'entreprise, celles qui impliquent les membres d'une même famille semblent les plus simples en apparence. Pourtant, l'intervention d'experts est tout sauf un luxe. Ainsi, grâce à l'intervention de Nextep, un cabinet spécialisé, Bruno Allaert a pu racheter à son papa, Marc, l'entreprise familiale : la Quincaillerie Denis, à Tertre (St-Ghislain)

«Tout le monde pense qu'une telle cession est très facile alors qu'en réalité il y a des pièges sérieux », explique Thierry Gallez, un des associés de Nextep, expert agréé auprès de la Sowaccess. «Par exemple, une donation peut coûter très cher à celui qui pense recevoir l'entreprise gratuitement. Un autre écueil est la réaction des autres membres de la famille : il faut que les autres enfants soient d'accord. Bref, le cédant et le repreneur ont besoin d'un accompagnement complet: financier, fiscal et juridique.»

Marc et Bruno Allaert en étaient

bien conscients. «La quincaillerie a été fondée dans les années 70, mon papa l'a reprise dans les années 80 et moi j'y travaille depuis 20 ans », explique Bruno. «À l'approche de la pension, il voulait remettre l'activité. J'ai deux soeurs, mais moi seul était intéressé. Mon papa voulait faire ça dans les règles.»

Marc et Bruno Allaert ont donc cherché des experts pour les aider et contacté notamment la Sowaccess, qui leur a indiqué plusieurs sociétés spécialisées, dont Nextep. «Pour résumer, Monsieur Allaert, le cédant ne voulait pas voler son fils avec un prix trop haut, ni ses filles avec un prix trop bas », reprend Thierry Gallez. « Il a fallu établir une juste valorisation, pour éviter que l'entreprise parte ensuite à vau-l'eau, et des disputes familiales. Nous avons travaillé au montage d'un holding au nom du fils en vue du rachat des parts sociales de la quincaillerie, avant de réaliser le plan financier avec le comptable. Et enfin, nous avons présenté le dossier aux banques. En quatre mois, tout était ficelé. Restait à convaincre

les autres membres de la famille de la justesse de l'opération. M. Allaert père a fait lui-même un topo sur base de nos plaquettes de présentation, et tout le monde a accepté. »

L'opération fut bouclée fin 2014. Pourtant, vu de l'extérieur, rien n'a changé. Le papa continue de gérer les affaires, le fils continue de l'assister. «La transition se fait en douceur », reprend Bruno Allaert. La différence, c'est que désormais la quincaillerie appartient à ma société de management. Moi, j'y travaille comme indépendant et mon papa en restera le

directeur-gérant jusqu'à sa pension. Je prendrai alors la suite comme propriétaire gérant... »

