

140 CÉDANTS ET 375 REPRENEURS enregistrés sur 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, 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 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



Lessines Industries

Un nouvel associé avec des atomes crochus

Les transmissions d'entreprise peuvent être totales, permettre l'entrée d'un nouvel actionnaire et générer de la croissance et de l'emploi. Plus rarement, elles peuvent être partielles. Le cabinet FB Transmission, à Tournai, spécialisée dans la cession d'entreprises, a conclu une opération de ce type récemment.

«Il s'agit de la société Lessines Industries, à Péruwelz, une PME d'ingénierie qui conçoit et développe des machines pour des applications industrielle», explique Tanguy Della Faille, un des deux associés de FBT, par ailleurs expert agréé de la Sowaccess. «L'actionnaire majoritaire, Stéphane Rubbers, ne souhaitait pas tout revendre, mais attirer un nouvel associé et du sang neuf, tandis que les deux actionnaires minoritaires, dont son papa, le fondateur, sou-

haitaient se désengager. Il nous a contactés fin 2013.»

M. Della Faille a procédé à un diagnostic de l'entreprise, subsidié en partie par la Sowaccess puis à sa valorisation. Il a ensuite réalisé une plaquette de présentation succincte et anonyme qui fut insérée dans la base de données de la Sowaccess. «M. Rubbers avait plusieurs exigences: le futur associé devait avoir un profil technique, apporter des fonds propres, et bien s'entendre avec lui. Nous avons sélectionnés plusieurs candidats. Au cours d'une sorte de processus d'embauche, M. Rubbers a choisi celui qui remplissait toutes les conditions.»

Ce candidat, c'était Sébastien Heymans, un ingénieur qui avait déjà été associé dans une PME et occupé des postes à responsabilités dans l'industrie. «Je cherchais activement une PME

à reprendre. J'étais inscrit dans le club des repreneurs à la Sowaccess. Mon contact m'a vanté le dossier de Lessines Industries et conseillé d'y répondre. D'abord sceptique, je me suis laissé convaincre.»

Rapidement, MM. Heymans et Rubbers se sont découvert des atomes crochus et une vision de développement compatible. Pour fixer un prix satisfaisant également les actionnaires minoritaires et élaborer le montage financier, les discussions ont duré quelques mois avec la participation active de M. Della Faille.

«Nous avons constitué un holding, détenu à 51% par M. Rubbers et à 49% par moi, et qui a racheté 100% des parts de Lessines Industries», poursuit Sébastien Heymans. «Nous étions d'accord dès décembre dernier, mais le temps de convaincre les banques et la Wapinvest, l'affaire

fut finalisée début mai 2015. Cela dit je travaillais pour Lessines Industries depuis quelques mois déjà, comme consultant externe» Désormais associé, Sébastien Heymans a pris en charge la gestion et le développement commercial et stratégique, tandis que Stéphane Rubbers gère le bureau d'études et la direction opérationnelle. «Et cela se passe très bien, les perspectives de développement sont enthousiasmantes!»

