

Trop vieux

les entrepreneurs wallons

On cherche d'urgence des candidats repreneurs pour nos PME

Pourquoi les PME ne sont pas reprises

Parce que les parents ne veulent pas que leurs enfants les reprennent (trop dur)

Parce que le prix demandé est trop élevé

Parce que l'entreprise a un seul client et un seul produit

Parce que le produit vendu est obsolète. Exemple : les magasins de DVD

Parce que l'entreprise n'est pas en ordre avec ses permis, d'environnement par exemple

Parce qu'elle est endettée

Parce qu'il s'agit d'un petit entrepreneur, avec une camionnette et son numéro de GSM dessus. Elle est trop liée à lui

Parce que c'est trop dur. Exemple : un petit hôtel tenu par un couple qui y travaille jour et nuit depuis 50 ans

Les patrons de nos PME vieillissent et si l'on ne fait rien, ce sont des milliers d'entreprises et d'emplois qui pourraient disparaître dans les années à venir.

Selon une enquête de la commission européenne, un tiers des chefs d'entreprise, pour la plupart à la tête d'entreprises familiales, se retireront dans les dix prochaines années. Si l'on ramène ces données au niveau belge, 20.700 PME par an seront à remettre dans les dix prochaines années. Ces estimations ressortent d'une réponse adressée par le ministre wallon de l'Econo-

mie et des PME à une question de la députée Joëlle Kapompole (PS). Le ministre Marcourt ajoute : "42 % des dirigeants belges ont dépassé la cinquantaine et 17 % la soixantaine." Dans les années à venir, on va assister à une vague de transmissions d'entreprises ("un enjeu crucial", selon Marcourt) en Wallonie, région dont l'économie s'appuie sur une majorité de PME.

Mais pour remettre une société, il ne suffit pas de placer une petite annonce dans le journal.

Pour aider les entrepreneurs qui veulent céder leur firme ou ceux qui désirent les reprendre, la Wallonie dispose d'un outil, la Sowaccess, qui

n'est pas encore suffisamment connu. "Nous sommes des facilitateurs", explique Christine Margre, responsable de la Sowaccess. "Nous sommes occupés à développer un outil pour les entrepreneurs. Quand quelqu'un veut reprendre une entreprise, il doit être conscient de tout ce qui l'attend."

La Sowaccess met aussi et surtout en relation ceux qui désirent céder leur entreprise et ceux qui désirent entreprendre, via des intermédiaires agréés ("nous avons 110 partenaires", précise M^{me} Margre). Il y a aussi des subventions pour financer la préparation de la revente des sociétés.

Les missions de la Sowaccess sont diverses et elle vient de recevoir une nouvelle subvention pour... le faire savoir. "On va se faire connaître via un mailing", précise Christine Margre. Un mailing qui sera adressé à tous les dirigeants d'entreprise en région wallonne.

Il est vrai qu'il y a urgence. "Une urgence dont nous avons conscience", nous dit Jean-Claude Marcourt. "Si j'ai un message à faire passer aux entrepreneurs, c'est : 'Réfléchissez à temps à la reprise de votre société.'"

BENOÎT JACQUEMART

A NOTER
www.sowaccess.be

INTERMÉDIAIRE

Deux sociétés sur dix sont vendables

Closing est une société, agréée par la Sowaccess, spécialisée en transmission d'entreprises. "J'avais moi-même fait une petite étude sur les âges des patrons", dit Thierry Dehout, de Closing. "Dans 28 % des PME, les patrons ont 55 ans et plus. Mais il y a un décalage énorme entre le profil des entreprises à vendre et celui des repreneurs. Par exemple, chez ceux-ci, vous avez des cadres de 45-55 ans, qui ont fait leur carrière et qui se disent qu'ils reprendraient bien une boîte. Quand on leur demande ce qu'ils gagnent, c'est démesuré par rapport à ce qu'ils vont gagner comme chefs d'entreprise. On rémunère très mal les entrepreneurs, alors que les managers gagnent très bien leur vie." Voilà donc un obstacle de taille à la reprise des sociétés. Mais il y en a beaucoup d'autres. "Sur 10 entreprises qui font appel à nous, une ou deux est vendable immédiatement", reprend Thierry Dehout. "Les autres, il faut soit corriger le tir, soit elles sont invendables, c'est aussi simple." Corriger le tir, ça peut être apurer des dettes, ou se mettre en ordre dans la comptabilité, mais aussi, parfois, faire comprendre au vendeur que le prix demandé est trop élevé.



Thierry Dehout exerce un métier rare. ■ D.R.

Thierry Dehout cite l'exemple d'une menuiserie de l'Entre-Sambre-et-Meuse, à vendre depuis plus de deux ans. "Elle occupe une dizaine de personnes. Le patron, qu'a plus de 60 ans, n'a pas de successeur qui veuille reprendre. Malgré que c'est une petite société, sa valeur arrive vite entre 500.000 et 1 million d'euros. La règle veut que le repreneur apporte 30 % de fonds propres. Ici, cela nous fait entre 150.000 et 300.000 euros. Il faut donc quelqu'un qui a les compétences techniques, pour la menuiserie, des compétences de gestion et de l'argent." C'est avec ce genre d'exemple que l'on mesure la difficulté de transmettre sa société. "En général, les parents ne poussent pas leurs enfants à reprendre", constate Thierry Dehout. "Parce qu'ils ont trop travaillé et qu'ils ne gagnaient pas énormément." Entrepreneur, une vocation. «

B.J.

FRÉDÉRIC TAMINIAUX

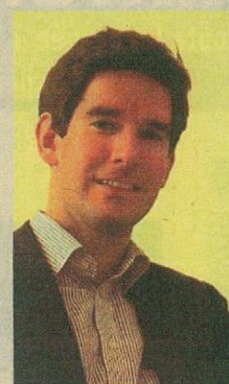
Eggo, un jeune patron de 26 ans

"Je suis souvent le plus jeune lors des réunions. C'est parfois un peu déstabilisant. C'était d'ailleurs ma crainte en arrivant. Mais finalement, ça se passe bien car je côtoie ces personnes quand j'étais enfant", explique Frédéric Taminiaux. Il avait 24 ans quand, en mai 2009, il est venu donner un coup de main à son père pour sauver les 41 magasins de cuisine Eggo et les 20 enseignes Euro Center. "La société existe depuis 1979, j'ai gran-

di dedans! On en parlait tous les soirs à la maison", se souvient le (très) jeune patron. "Papa savait aussi couper les ponts entre le professionnel et le privé. Moi, j'ai encore beaucoup à apprendre à ce niveau-là", rigole-t-il. "Mais bon, je n'ai pas encore d'enfant, donc je m'investis à 300 %, avec le plus grand plaisir. L'ambiance de travail est exceptionnelle." Père et fils travaillent aujourd'hui en duo, en totale complémentarité. Le groupe est reparti

sur de bons rails financiers et procure du travail à 270 vendeurs, ainsi qu'à 130 employés en support logistique. "L'an dernier, on a engagé 42 personnes malgré la crise", précise avec fierté Frédéric Taminiaux. Et 2011 verra le lancement de franchises Eggo en France. "Mais on veut garder l'esprit belge", souligne le jeune homme formé à Solvay (ingénieur de gestion). "Peu de clients nous connaissent sous l'angle familial, alors qu'on est très proche d'eux."

Moi qui ai travaillé pour de grosses boîtes, en revenant ici à Namur, j'ai trouvé une PME wallonne qui respire la convivialité. J'avais pris une pause carrière de six mois dans ma boîte pour donner un coup de main à mon père, et c'est cette convivialité qui m'a fait rester. Tout le monde a le sourire ici! Et personne ne m'a jamais collé l'étiquette "fils de", ce qui était un peu ma crainte au départ", sourit-il. «



c.v. Frédéric Taminiaux. ■ C.



20.700 PME par an seront à transmettre d'ici 2020

28% des PME ont un patron de 55 ans ou plus

1 entrepreneur belge sur 5 a plus de 60 ans

2 entrepreneurs belges sur 5 ont plus de 50 ans

CÉDANT Jean a mis un an pour revendre

Jean Seghers a remis sa société en février 2009, après un processus qui a duré un an. Il raconte.

"VMI est une société lancée par mon oncle en 1976. Je l'ai reprise en 1996. Au départ, c'était une simple société de vidanges de fosses septiques et de débouchage. Je l'ai développée vers des systèmes d'assainissement axés sur le traitement des déchets, pour les particuliers et les entreprises. On est passé de la collecte de déchets à quelque chose de plus intégré, avec une branche conseil au niveau des égouttages. Le tout avec un personnel réduit. Deux chauffeurs, deux ouvriers, mon épouse et moi-même."

Mais la lassitude s'est installée. Jean et son épouse Brigitte, qui travaillent en tandem ("travailler en couple, c'est merveilleux", dit-il), décident de remettre. "On voulait faire autre chose", dit Jean. "J'ai contacté une ou deux entreprises que je connaissais pour la reprise, mais elles étaient en pleine restructuration. Puis, par hasard, via mon banquier, on m'a présenté la société Closing." Avec l'aide de l'intermédiaire, la chasse au repreneur démarre. "On a reçu des propositions farfelues, ou des gens qui perdent les pédales, des profiteurs. C'est là qu'il est important d'avoir un intermédiaire, qui sait discuter avec les banquiers, avec des comptables. Ça dure des mois,



Jean Seghers.

ce sont des visites, des revisites." Ce n'est qu'au dernier moment que le personnel a été mis au courant de la cession. Puis, pendant trois mois, Jean a "cornaqué" le nouveau patron.

"ÇA VAUT LA PEINE"

"La reprise, ça a un coût, mais ça en vaut la peine", reprend Jean. "Avec l'intermédiaire, plus la fiduciaire, ça a dû coûter entre 6 et 7 % du coût de la revente." Aujourd'hui, Jean et Brigitte se sont "posés", en attendant de lancer un autre projet, peut-être au Canada. "On n'aurait pas pu faire ce que nous avons fait si nous n'avions pas été deux", dit Brigitte. "Il faut être complémentaire." Ils le seront aussi dans leurs futurs projets, quels qu'ils soient. «

B.J.

REPRENEUR Première année un peu difficile



D.R.

Olivier Morelle a repris VMI, la société de Jean Seghers. "J'ai déjà fait différentes choses. J'ai une société de transport, à Villers-le-Bouillet (Huy). J'avais eu l'opportunité de reprendre une société à Engis, puis à la signature, ça ne s'est pas fait. C'est à ce moment-là que Thierry Dehout, de Closing, est intervenu et nous a fait des propositions de reprises, à mon associé et à moi. VMI, c'est un secteur complètement différent, bien sûr. Ce qu'on fait d'abord, c'est se renseigner sur la qualité de l'entreprise, sur ses comptes. Quand j'ai repris, j'ai travaillé trois mois avec M. Seghers. Au départ, le personnel était un peu méfiant. La première année était difficile, ils se demandaient quelles étaient mes intentions." Et le redémarrage a été un peu laborieux, pour cause de crise. "Mais 2010 a été bon et 2011 est bien parti. Le secteur du déchet et de l'environnement est porteur."

Olivier Morelle compte développer VMI mais surtout, après cette reprise réussie, il se dit qu'il pourrait continuer. "Si je l'ai fait une fois, ça devrait aller la fois suivante. C'est possible que je rachète dans un autre secteur." Aujourd'hui, il se partage entre Villers-le-Bouillet et Nivelles, siège de VMI. Et il se dit satisfait. "À partir du moment où on a affaire à des gens compétents, tout va bien. Les sociétés d'intermédiaire, comme Closing, c'est un peu comme un agent immobilier." B.J.

WALLONIE FISCALITÉ

La télé-redevance fait le plein: + 23,4%

En 2010, 90% des Wallons ont payé la taxe

En 2010, la télé-redevance a rapporté plus de 137 millions d'euros à la Wallonie, soit 26 millions de plus que l'année précédente. Et les inspecteurs wallons comptent faire encore mieux cette année...

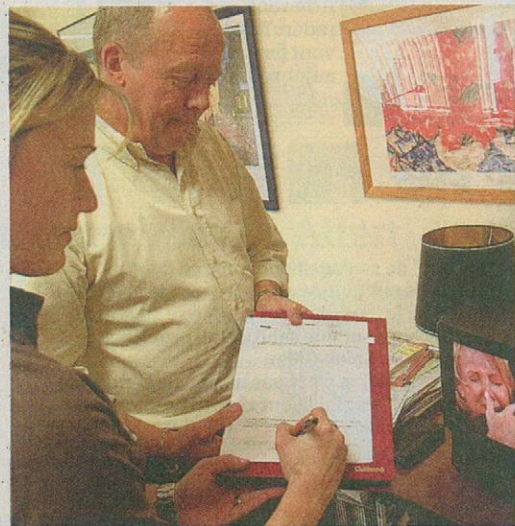
Dépassée, la télé-redevance perçue en Région wallonne? Peut-être. Mais aujourd'hui, cette taxe, qui coûte 100 € par ménage, représente une fameuse bouffée d'oxygène pour les finances wallonnes. En 2010, elle a rapporté 137,178 millions d'euros, contre 111 millions en 2009. Une différence énorme (+23,4 %) pour une taxe dont on avait annoncé un peu vite la disparition et qui a été ressuscitée suite à la crise financière de 2008. Mais comment expliquer cette augmentation? "Comme l'a souhaité le ministre André Antoine, nous avons lancé une opération pour améliorer le taux de pénétration de cette taxe", souligne Georges Khaufaire, président de la cellule fiscalité de la Région wallonne.

48.000 CONTRÔLES

Endécembre 2009, le ministre wallon du Budget lance "L'opération 1310", un courrier est envoyé aux 255.000 personnes non enregistrées dans les fichiers de la fiscalité wallonne, soit comme détenteur d'une télé, soit comme ménage exonéré. "Les résultats sont spectaculaires, nous avons ramené 97.000 nouvelles licences", poursuit Georges Khaufaire. "En une

Les règlements de dettes en forte hausse

Si la télé-redevance touche de plus en plus de Wallons, elle fait mal à de nombreux ménages. "Les règlements collectifs de dettes ont augmenté de 50 à 60 % en deux ans", souligne Didier Marquet, receveur à l'administration fiscale, dans une interview accordée au magazine "Vivre la Wallonie". "Le plus inquiétant, poursuit-il, est qu'il ne s'agit plus uniquement des personnes précaires comme des chômeurs ou des personnes à très faibles revenus, mais également de plus en plus de personnes de la classe moyenne souvent étouffées par de trop gros prêts." Le fonctionnaire rappelle que des facilités de paiement sont prévues. "Personnellement, j'accepte automatiquement la demande de règlement en deux fois, elle peut être accordée par téléphone en appelant notre call-center (081-33.02.11)", souligne Didier Marquet. Par contre, quand l'administration se trouve face à des personnes rencontrant de plus grandes difficultés, elle passe alors à la médiation à l'amiable avec l'aide des CPAS ou d'un service de médiation agréé. "Nous pouvons alors proposer jusqu'à 24 mensualités. Enfin, il existe une troisième option, à savoir le règlement collectif de dettes", conclut Didier Marquet. > D.S.C.



En 2010, la télé-redevance a rapporté plus de 137 millions d'€.

année, le taux est passé de 84,05 % à 89,5 %", poursuit-il. Dans la foulée, on a demandé aux inspecteurs de la redevance de redoubler d'efforts. "On n'a pas augmenté notre budget, juste de la sueur à notre personnel", poursuit Georges Khaufaire. En réalité, depuis la fin 2009, trois personnes sont venues renforcer le service.

Ce tour de force dans les maisons wallonnes ne sera pas vain: les 48.000 contrôles effectués en 2010 ont permis de "retrouver" 11.000 ménages qui n'étaient pas en ordre de paiement. "Désormais, nous atteignons un taux de 90 %", poursuit le haut fonctionnaire qui ne compte pas en rester là. "On estime que 3 % des ménages wallons n'ont pas de télé, il nous reste donc encore de la marge et nous comptons encore multiplier les efforts en 2011", insiste Georges Khaufaire. Il faut dire que le ministre André Antoine a mis la barre très haut en prévoyant des recettes à hauteur de 145,3 millions d'euros pour cette année.

Même la Cour des comptes a des

doutes. Selon elle, la redevance rapporterait 128,9 millions si tous les contribuables s'en acquittaient à 100 %. Mais du côté de l'administration, on compte faire le plein tout en prévoyant une somme de 16,4 millions d'euros de recouvrement sur les années antérieures.

AMENDE DE 600 EUROS

Pour rappel, si un contrôleur constate un défaut de paiement, il peut exiger un paiement pour les trois années précédentes, sauf si la personne peut prouver que son téléviseur est plus récent. En plus, l'amende consiste à doubler la redevance, pour un maximum de 600 euros. Voilà qui ne va pas rendre populaire une taxe que les Wallons sont encore les seuls à payer en Belgique. "Mais les Flamands ont une multitude de taxes locales et les Bruxellois l'ont incorporée dans une taxe d'habitation", souligne Georges Khaufaire en octobre dernier devant le parlement wallon. "Mais la taxe n'est pas indexée", conclut le responsable. «

DEMETRIO SCAGLIOLA



L'ARSOUILLE EN DIRECT

Liste des gagnants du jeudi 24 février

G. VINCITORIO	de Marcinelle
S. ALEXANDRE	de Liège
L. ROCH	de Gilly
J. STRUYS	de Aublain
Y. BRACONNIER	de Waterloo
F. DANLOY	de Esneux
M. DE KEUKELAERE	de Corroy le Château
N. COUSIN	de Bray

Votre nom n'est pas ici? Tentez à nouveau votre chance au 3027

Cherchez l'ARSOUILLE qui se cache dans nos pages et envoyez-nous par SMS le NUMÉRO DE PAGE, précédé du code ARSOUILLE et de vos coordonnées. Un exemple? Vous découvrez l'ARSOUILLE en page 13? Envoyez vite au numéro 3027 (en respectant les majuscules et espaces) ARSOUILLE 13, Jean Dupont, Rue de Coquelet 134, 5000, Namur

3027
1.50 €/SMS envoyé

Des prix historiquement bas pour l'EGYPTE

Three Corners Palmyra Resort ****
Sharm El Sheikh

€ 399 p.p.
1 semaine en all inclusive
Départ le 28/2

Neckermann, les prix les plus bas pour vos vacances.
www.neckermann.be
070/233.966 (7 jours sur 7)
92 Boutiques de vacances Neckermann

The Three Corners
Hotels & Resorts