

Reprendre ou transmettre une entreprise

Le début d'une entreprise ne prend pas toujours la forme d'une création. Entreprendre, c'est aussi reprendre une entreprise existante et la faire évoluer en fonction de ses objectifs. Qui dit repreneur dit cédant. Afin d'accompagner au mieux les deux parties, le one-stop shop de la House of Entrepreneurship propose un service de conseil dédié, couplé à une bourse d'entreprises en ligne. Rencontre avec Cécile Bemelmans-Merrenne, responsable du volet repreneuriat au sein de la House of Entrepreneurship.

Depuis 2017, vous travaillez au développement d'une offre adaptée aux besoins de repreneurs et cédants locaux. Pouvez-vous nous en dire plus ?

C'est bien simple, nous avons changé pratiquement tout : *branding*, services, contenus, site Internet... afin de pouvoir conseiller au mieux nos interlocuteurs en fonction de leurs choix et de leur situation. Reprendre n'est pas créer. La reprise d'une entreprise est un long processus qui ne s'improvise pas et qui demande beaucoup de tact et de psychologie. Tant les cédants que les repreneurs ont besoin d'un accompagnement. Nous avons donc conçu un site Internet qui dispose de plus de contenus, de rubriques et des possibilités d'encodage répondant mieux à ce que nos interlocuteurs recherchent. Par exemple, il y a dorénavant 3 différents profils : les cédants, les repreneurs et les intermédiaires (fiduciaires, banques... toute structure qui dispose d'un mandat), le tout avec une confidentialité adaptée en fonction des besoins de chacun : soit l'annonce existe mais n'est pas visible sur le site (niveau 0), soit l'annonce existe mais seulement une série d'informations est visible sur le site (niveaux 1 et 2), ce qui permet à cette annonce d'être identifiable sur Google, par exemple. Auparavant, seuls les cédants pouvaient créer leur profil ; à présent, les repreneurs ont aussi cette opportunité ainsi que les intermédiaires qui pourront taire l'identité de leurs clients et être leur contact en cas de *matching*. Toutes ces nouveautés nous permettent de faire un *matching* plus élargi, donc plus efficace, tout en restant neutres.



Cécile Bemelmans-Merrenne, responsable, du service one-stop shop to transfer, pour la House of Entrepreneurship de la Chambre de Commerce Luxembourg.

Vous avez également mis en place une formation avec la House of Training...

En effet, la formation dédiée au repreneur compte 40 heures de cours, articulées autour de 10 modules et dispensées par des experts. Elle se tient les lundis de 18 à 22 heures durant 10 semaines. La prochaine session démarrera en octobre. J'invite les intéressés à consulter notre site pour le programme et les modalités d'inscription.

Quels sont vos prochains projets ?

Nous avons mis en place l'année dernière le Club des repreneurs sur lequel nous voulons nous concentrer l'an prochain. Ce Club consiste à proposer aux personnes qui auront suivi la formation des avantages exclusifs tels que le réseautage, la participation à des ateliers, à des mini-conférences... Nous avons encore pas mal d'autres projets à l'étude. Nous ne manquons pas d'idées pour aider les entrepreneurs locaux.

Pour conclure cet entretien, pouvez-vous donner quelques conseils à ceux qui envisagent de reprendre ou de transmettre leur entreprise ?

Le premier est d'anticiper le processus et de préparer la transmission non seulement d'un point de vue financier, juridique, mais surtout psychologique, deux ans, voire cinq ans à l'avance. L'aspect émotionnel est très souvent un frein à la cession. Avant de céder votre entreprise, consultez une fiduciaire afin d'avoir une idée de la « valeur » de votre entreprise. Trop souvent, le cédant espère beaucoup plus que le prix réel, c'est un autre frein à la cession. Enfin, faites-vous accompagner tout au long du processus, vous franchirez ainsi les différentes étapes avec plus de sérénité. Le service one-stop shop to transfer a été développé dans un but de sensibilisation ; dès lors, il serait dommage de ne pas profiter de notre aiguillage alors que nos services sont gratuits !

Propos recueillis par Isabelle Couset
www.businesstransfer.lu