

# La Chambre de commerce au service des PME

Business Exchange est un outil dédié au repreneuriat joignant bourse d'entreprise et accompagnement personnalisé.

**R**epreneuriat? Un néologisme en écho au terme «entrepreneuriat» utilisé par la Chambre de commerce afin de souligner que créer une entreprise n'est pas le seul moyen de se lancer en tant que chef d'entreprise. Il en existe un autre : la reprise d'une entreprise. Ce qui, pour Cécile Bemelmans-Merrenne, attachée à la direction services aux PME de l'Espace entreprises de la Chambre de commerce, et Marie Collard, chargée de mission, présente de nombreux avantages.

Elles citent, pêle-mêle, l'existence d'un fichier clients, une forte expérience dans la branche d'activité, une équipe en place et des choses déjà développées. **«Autrement dit, on n'a pas à commencer de zéro.»**

Mais chaque médaille a son revers. Et les risques d'une reprise apparaissent en creux des avantages. Souvent, et c'est encore plus vrai dans le cas d'une entreprise établie, on ne peut garantir ni la fidélité des clients ni celle des employés – ni plus particulièrement celle du management proche du cédant. **«Tout cela va dépendre de la person-**

**nalité du cédant. Le repreneur aura-t-il la carrure pour le remplacer?»**

## **Un accompagnement aux multiples facettes**

Dans un processus de cession que l'on imagine normé et balisé, l'aspect subjectif ne doit pas être négligé tant il apparaît primordial.

C'est pour cela que l'Espace entreprises de la Chambre de commerce, dans son programme Business Exchange, laisse une large place à l'accompagnement des deux parties. **«Dans une neutralité absolue, en restant totalement neutre à l'égard des parties et en ne cherchant pas à se substituer à des professionnels comme les avocats et les fiduciaires dans le processus de cession.»**

Cet accompagnement présente de multiples facettes. D'abord la recherche de profils de repreneurs et de cédants et leur appariement. Cet accompagnement est aussi **«psychologique»** et s'adresse aussi bien au partant qu'à l'impétrant.

Prenons le cédant. Le cédant, bien souvent – trop souvent – n'a pas préparé sa sortie. Pour de multiples raisons liées au travail quotidien et sur un air de «mon départ n'est pas un sujet». Jusqu'au jour où il faut passer la main. On est alors dans une certaine précipitation, alors que, selon Cécile Bemelmans-Merrenne et Marie Collard, il faudrait plusieurs mois, voire années, pour lancer le processus. Et même préparé, ce n'est pas simple de conduire un tel processus sans lâcher prise au quotidien, c'est-à-dire cesser d'investir et de projeter l'entreprise dans le futur.

Autre problème : le cédant cherche souvent son sosie. **«Là aussi, il y a un chemin à faire. Si les attentes du cédant sont légitimes, celles du repreneur le sont tout autant. Il faut éviter d'en arriver à un point où le repreneur puisse penser qu'il n'a plus rien à dire, alors qu'il amène souvent des idées nouvelles.»**

Marc Fassone (Le Jeudi)