



Katy Hoarau, présidente du CROEC lors du B to M 2022.
© Photo Mémento

Un espace privilégié

Transmettre son entreprise, le moment d'une vie

Cela fait sept ans maintenant que l'Ordre des Experts-Comptables de La Réunion (CROEC) et la préfecture ont créé un espace dédié à la transmission d'entreprises sur le territoire : le B to M, pour Business to Market. Un temps d'échanges unique qui permet aux repreneurs et investisseurs de se rencontrer et de provoquer des opportunités.

Des chiffres inconnus

Il existe deux temps forts dans la vie d'une entreprise celui de la création et celui de la vente. En France, il y a eu plus de **50.000** cessions-acquisitions de sociétés en 2016, et on estime le marché à **600.000** d'ici dix ans. Si du côté de l'Hexagone ces chiffres sont connus, à l'île de La Réunion, les transactions restent invisibles, leurs chiffres inconnus, faute de marché structuré.

Le rendez-vous a lieu une fois par an. Business To Market, devenu le "Bo to M", dans le langage courant, est un espace consacré à la transmission d'entreprise. *"Un moment de rencontres simple et convivial pour les chefs d'entreprises locaux afin qu'ils puissent entrer en contact avec un investisseur, un repreneur, et vice-versa"* explique Katy Hoarau, présidente de l'Ordre des Experts-Comptables à La Réunion.

Saisir des opportunités. Instauré il y a bientôt dix ans, grâce à un partenariat entre le COREC et la préfecture de La Réunion, le B to M attire chaque année plus de monde. En tout, pas moins de 450 personnes se sont inscrites à ces temps d'échanges informels, *"pour 30% de cédants et 70% d'investisseurs/acquéreurs"* précisent les experts-comptables. Le nombre de transactions ? "Nul ne le sait" ou tout du moins, *"parce qu'une fois le contact établi, nous n'intervenons plus"* précise encore Katy Hoarau.

Le large succès de cette action tient également au fait que cet espace n'est ouvert ni aux intermédiaires ni aux consultants et que le rôle du CROEC et de la préfecture se limite à l'encadrement et à l'animation de l'opération de mise en présence des chefs d'entreprises invités. C'est aussi l'occasion de se diversifier et de rencon-

trer des opportunités de prise de participations. Peu importe la taille ou le secteur d'activité, ici tout le monde est le bienvenu.

Le capital humain, avant tout. Ce moment s'est créé sur la base d'un constat à savoir, la difficulté de trouver un acquéreur. *"D'autant plus que le patron qui se sépare de son entreprise, cède ce dans quoi il a investi une partie de sa vie"* reprend Katy Hoarau. *"C'est un moment unique, chargé d'émotions, ce n'est pas qu'une question de chiffres, mais aussi une démarche où l'humain garde toute son importance"*. Transmettre, céder son entreprise est une décision qui s'anticipe et se travaille dans le temps. Il est, de fait, primordial de se faire conseiller et accompagner dans cette démarche.

"Le processus est lent et évolutif, il mûrit, se réfléchit, se construit" insistent encore les experts-comptables, qui précisent qu'une transmission peut prendre jusqu'à cinq ans. Selon le CROEC, plus de 275 experts-comptables, 100 notaires et 200 avocats spécialisés dans la cession-acquisition, peuvent accompagner les chefs d'entreprises dans leur(s) projet(s). Plusieurs étapes sont nécessaires à la vente ou au rachat d'un business, (diagnostic, prospection, négociations, montage financier, etc.).