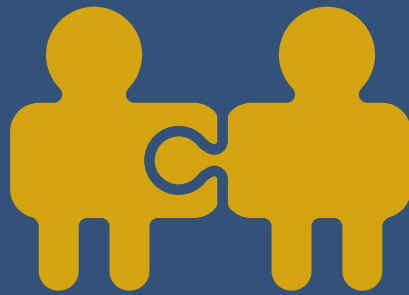


Votre interlocuteur neutre pour céder ou reprendre
une entreprise en Wallonie



Sowaccess
Groupe Sowalfin



10 000 entreprises wallonnes à céder, représentant environ 100 000 emplois, dans un horizon de 5 à 10 ans.



Chaque entrepreneur doit tôt ou tard faire face à la question de la transmission de son entreprise.



Plusieurs centaines d'entreprises sont accompagnées chaque année par la SOWACCESS.



Le Test Transmission®

90 questions pour évaluer le niveau de préparation de votre société à la transmission et vous donner des recommandations de 1^{ère} ligne.



Subvention adaptée aux besoins d'accompagnement des cédants potentiels situés en Wallonie. Cette subvention couvre partiellement les frais de mission par un partenaire agréé SOWACCESS. En savoir plus : www.cheques-entreprises.be

Orientation

Avant de vous lancer dans un processus de transmission, il est primordial de définir les forces et faiblesses de votre entreprise et préparer un plan de cession. Vous devez également vous préparer à l'idée qu'il faudra, à terme, passer le relais...

→ La SOWACCESS vous propose d'évaluer votre **degré de préparation**, en toute confidentialité, grâce au **Test Transmission**, accessible gratuitement en ligne, sur www.sowaccess.be.

Les conseillers de la SOWACCESS vous rencontrent ensuite afin d'identifier avec vous les besoins d'accompagnement.

Préparation

La préparation de la cession de votre entreprise est un point essentiel qui prend du temps. C'est au cours de cette étape qu'il est recommandé de faire estimer la valeur de l'entreprise par un professionnel et de préparer un dossier mémorandum. Ce document ébauche un profil plus ou moins détaillé de votre société. Il reprend toutes les informations que vous transmettez lors de vos premiers contacts avec des candidats repreneurs.

→ La SOWACCESS vous aide à préparer votre entreprise en vue de la cession en vous orientant vers des **professionnels expérimentés** qui pourront vous conseiller et vous accompagner tout au long du processus de transmission. Ces experts sont agréés par le Comité Ethique et de Surveillance de la SOWACCESS. Des **subventions** sont à votre disposition pour couvrir partiellement les frais de mission par ces experts.

Recherche de repreneur

Il y a principalement deux possibilités de cession de votre entreprise : une cession dans la famille ou une cession à des tiers (un membre du personnel, un client, une entreprise concurrente, un candidat repreneur externe). Il est bon d'apprécier objectivement votre successeur, notamment sur la base des qualités suivantes : leadership, esprit d'entreprise, compétences. Il est recommandé d'établir un « profil » idéal du repreneur recherché. Le recours à un conseiller professionnel pour sélectionner et aborder les candidats identifiés vous permettra de conserver votre anonymat et d'atténuer les conséquences émotionnelles liées à votre démarche.

→ La SOWACCESS vous aide à **trouver un repreneur** qui répond à vos exigences en diffusant le profil de votre entreprise sur une de ses deux **plateformes** (voir onglet « recherche d'une contrepartie »).

Négociation

Une fois un candidat repreneur identifié, celui-ci examine généralement l'exactitude et l'exhaustivité des informations que vous lui avez fournies. Cette vérification, la due diligence, vise à couvrir les risques potentiels et à fixer les derniers éléments justifiant le prix de la cession.

→ La SOWACCESS vous oriente vers des **professionnels expérimentés** pour vous accompagner et structurer vos démarches dans la négociation et la finalisation du protocole de vente et dans la rédaction de la convention de cession. Des **subventions** sont à votre disposition pour couvrir partiellement les frais de mission.

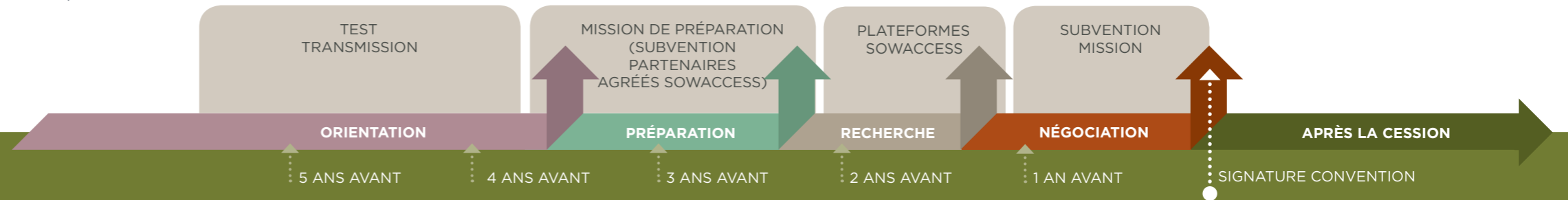
Signature de la convention

Au terme des négociations, la convention de transfert de propriété peut être signée et la cession des actifs ou des parts de votre société, ainsi que le paiement du prix d'achat peuvent avoir lieu.

Si vous ne l'avez pas déjà fait, c'est également le moment d'informer vos collaborateurs. Il est important de choisir le bon timing et la bonne manière car cette information peut être perturbante pour certains membres de votre équipe.

Après la cession

Cette étape va dépendre de ce que vous aurez convenu avec votre successeur lors des négociations. La continuité de votre entreprise est essentielle : il est donc important de bien préparer ce changement **en accompagnant le repreneur** dans sa prise de fonction (conseils, présentation des principaux clients/fournisseurs, rencontre avec le personnel, etc.) et de clarifier la situation auprès de votre entourage professionnel. Cette période de transition peut prendre un certain temps (parfois plusieurs mois) pendant lequel il est possible que vous passiez encore du temps (parfois plusieurs jours par semaine) dans l'entreprise aux côtés du nouveau dirigeant.





Plusieurs centaines de repreneurs sont accompagnés chaque année par la SOWACCESS.



Club Repreneurs

Cycle de formations sur les étapes de la reprise pour vous aider à préparer votre projet.



Le Test Repreneur®

Test interactif en ligne de 60 questions pour vous aider à prendre conscience de tous les aspects importants liés à votre projet de reprise.



Subvention

Subvention adaptée aux besoins d'accompagnement des candidats repreneurs. Cette subvention couvre partiellement les frais de mission par un partenaire agréé SOWACCESS. En savoir plus : www.cheques-entreprises.be

Préparation

Préalablement à toute démarche, vous devez **mesurer votre motivation**, évaluer vos compétences et leurs adéquations avec votre projet de reprise. La motivation est l'élément de base pour réussir tout projet de reprise ou de création d'entreprise. Prenez donc le temps de réfléchir à ce qui vous pousse à devenir entrepreneur, à reprendre une entreprise plutôt que d'en créer une nouvelle...

Faites ensuite un **bilan de vos compétences personnelles** : votre expérience, vos compétences, votre capacité à gérer une équipe etc.

Dressez les **critères de l'entreprise « type »** que vous aimeriez diriger, en fonction de vos compétences, vos motivations, vos connaissances du marché et de votre situation privée. Tentez d'identifier le secteur d'activité de l'entreprise recherchée, sa taille, sa localisation, etc.

→ La SOWACCESS a mis en ligne un **Test Repreneur** pour vous aider dans votre réflexion. L'objectif de ce questionnaire en ligne à choix multiples est d'attirer votre attention sur les éléments à prendre en compte si vous envisagez d'acquiescer une entreprise. Plusieurs thématiques clés (identité et trajectoire, bilan personnel, risque, maturité du projet, réseau) sont abordées pour obtenir à la fin du test une description du **niveau de maturité** de votre projet de reprise.

→ La SOWACCESS organise des **Clubs Repreneurs** dans toute la Wallonie. Il s'agit d'un cycle de plusieurs sessions en groupe restreint pour vous aider à **préparer votre projet de reprise**. Chaque séance est animée par un coach professionnel, complété par la contribution de professionnels de la transmission agréés par la SOWACCESS, et par des témoignages de personnes ayant repris une société. Ces professionnels aborderont avec vous différentes thématiques clés, tout en stimulant l'échange d'expériences et le networking avec d'autres candidats à la reprise.

Recherche de la cible

Vous avez la motivation pour entreprendre, la personnalité adaptée et les compétences nécessaires pour reprendre une entreprise... Vous vous êtes interrogé sur les incidences de cette "aventure" sur votre vie privée et professionnelle et celles de vos proches... Il est maintenant temps de rechercher l'entreprise qui répond à vos attentes, vérifier son adéquation à votre projet, à vos compétences et à vos capacités. La recherche d'entreprises à céder n'est pas évidente : multipliez les contacts, rencontrez des chefs d'entreprise, développez vos réseaux, ...

→ La SOWACCESS vous propose un entretien personnalisé avec un membre de son équipe au cours duquel vous définirez votre **profil de recherche**. Ensuite, la SOWACCESS recherche dans sa **base de données** les profils de cédants anonymes correspondant à vos critères.

Votre démarche sera différente selon la cible que vous recherchez. A cette fin, la SOWACCESS a développé **deux outils de mises en relation** distincts selon la taille de la cible et son secteur d'activité et qui fonctionnent avec une méthodologie différente (voir onglet « recherche d'une contrepartie »).

La négociation

Une fois la cible identifiée, vous devez établir son diagnostic. Différents aspects doivent être analysés : financiers, commerciaux, humains, organisationnels, ... Vous devrez également établir la valeur de l'entreprise cible.

→ La SOWACCESS **vous oriente vers un professionnel expérimenté** pour vous accompagner et structurer vos démarches dans l'étude du dossier, la due diligence, les négociations, la rédaction des conventions, et la finalisation du processus de reprise. Des **subventions** sont à votre disposition pour couvrir partiellement ces frais de mission.

C'est à ce moment que vous devrez chercher des partenaires financiers : la SOWACCESS vous informe des différents **outils de financement** à votre disposition, dont la SOWALFIN et les Investis wallons.

Signature de la convention

Au terme des négociations, la convention de transfert de propriété peut être signée et la cession des actifs ou des parts de la société, ainsi que le paiement du prix d'achat peuvent avoir lieu.

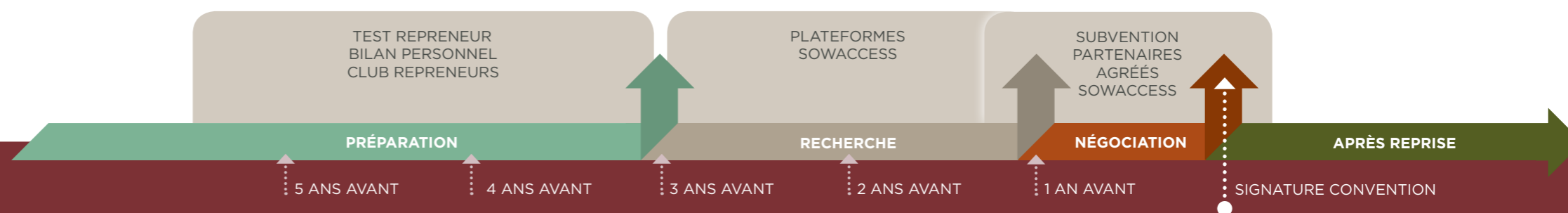
Vous êtes le nouveau dirigeant de l'entreprise !

Après la reprise

Un accompagnement par le cédant est souvent indispensable : conseils, présentation des principaux clients/fournisseurs, rencontre avec le personnel ... afin de vous aider les premiers mois de la reprise. Cet **accompagnement** aura été convenu lors des négociations.

Ces premiers mois sont cruciaux pour le succès de votre reprise, n'hésitez pas à vous entourer de professionnels.

L'Agence pour l'Entreprise et l'Innovation (AEI) coordonne les structures d'accompagnement et gère les dispositifs d'accompagnement aux entreprises et porteurs de projet. (www.infos-entreprises.be)



Pour cette phase de recherche de contreparties, la SOWACCESS s'est dotée de différents outils en fonction du public cible

Pour les PME dont le chiffre d'affaires est supérieur à € 500.000

La SOWACCESS vous propose un outil de mise en relation, se basant sur des contacts personnalisés et une recherche active de contrepartie et qui respecte la confidentialité des parties.

En quoi consiste la recherche active de contreparties ?

Lors de la phase de recherche de contreparties, la SOWACCESS permet au vendeur d'entrer en contact (via le partenaire agréé avec lequel il travaille) avec des repreneurs potentiels qu'elle aura préalablement sélectionnés. Par cette méthode, la SOWACCESS s'assure que les repreneurs sélectionnés ont les compétences, l'expérience et les fonds suffisants pour reprendre la société afin d'en assurer la pérennité et le développement.

Pour les repreneurs affiliés

- La SOWACCESS vous propose les profils anonymes des sociétés répondant à vos critères de recherche
- En cas d'intérêt pour un profil, la SOWACCESS transfère vos coordonnées au partenaire agréé de la SOWACCESS qui a transmis le profil
- Le partenaire vous contacte et vous envoie des informations complémentaires sur le dossier

Pour les vendeurs

- Votre conseiller (partenaire agréé de la SOWACCESS) rédige un profil anonyme de présentation de votre société
- Vous choisissez le niveau de confidentialité de votre profil
- Le conseiller procède à une première sélection et vous présente le(s) profil(s) du /des repreneur(s) potentiellement intéressant(s).

Pour les PME dont le chiffre d'affaires est inférieur à € 500.000

(les TPE, commerce de détail, HORECA, services aux personnes, indépendants et professions libérales)

La SOWACCESS a mis à disposition des cédants et des repreneurs un site internet : www.affairesasuiivre.be qui vous propose les services suivants :

- Publication d'annonces d'entreprises à céder
- Un moteur de recherche performant
- En tant que vendeur, vous déterminez vous-même le niveau de confidentialité de votre annonce
- La possibilité pour les deux parties de communiquer en toute confidentialité grâce à une messagerie interne
- Une boîte à outils regroupant les bonnes pratiques à adopter
- Des conseils et adresses utiles

affairesasuiivre.be

Une approche personnalisée pour les opérations stratégiques

La SOWACCESS active son réseau de partenaires selon une logique personnalisée et bilatérale pour la recherche de contreparties pour des opérations stratégiques.

Un service spécifique en faveur des entreprises en difficulté

La SOWACCESS offre un accès gratuit sur sa plateforme aux mandataires de justice nommés dans le cadre de procédures en réorganisation judiciaire par voie de transfert et diffuse les profils de sociétés dans sa base de données.

Au-delà de la Wallonie ...



TRANSEO MARKETPLACE est la première plateforme européenne de mise en relation cédants/acquéreurs, qui vise à stimuler les transmissions d'entreprises transfrontalières à l'échelle internationale.

Plus d'informations? www.transeo-association.eu/marketplace/

Nos outils sont régis par des principes communs



Confidentialité

Respect absolu de la confidentialité
Le profil diffusé ne précise jamais le nom du candidat cédant/acquéreur ni celui de son intermédiaire ou conseiller. La SOWACCESS assure le premier contact entre le cédant et le repreneur potentiel.



Protection du cédant

Dans tout rapprochement potentiel, l'acquéreur est toujours le premier à se dévoiler. Le vendeur prendra alors l'initiative de contacter ou non l'acquéreur ayant manifesté un intérêt pour le profil anonyme de son entreprise.

Le conseil, une clé essentielle dans le succès d'une cession ou d'une reprise

Céder ou reprendre une entreprise n'est jamais chose aisée. Pour mener cette opération à bien, il est indispensable de bien maîtriser les facteurs économiques, financiers, juridiques, fiscaux, sociaux, de même que les aspects émotionnels.

Dans ce contexte, **se faire conseiller par des professionnels** dans ce type de démarches parfois complexe augmente vos chances d'un aboutissement favorable.

La nature de l'accompagnement varie d'une situation à l'autre en fonction des besoins et les missions peuvent porter sur :

- La stratégie de cession ou de reprise
- La valorisation de l'entreprise
- L'organisation avant cession
- La recherche de repreneurs ou de cédants
- L'accompagnement dans les négociations
- Audit financier
- Audit environnemental
- La rédaction des conventions de cession
- La négociation avec les financiers dans le cas d'une reprise
- L'organisation du closing

Être conseillé utilement par des professionnels expérimentés dans un processus de cession ou de reprise d'une entreprise peut donc s'avérer extrêmement précieux, voire même vous faire gagner pas mal d'argent.

Des conseillers à chaque étape du processus

La SOWACCESS travaille avec des professionnels de la transmission d'entreprises, qui sont ses «partenaires agréés».

Un partenaire est un expert qui peut vous aider, vous qui êtes cédant ou repreneur, dans le cadre d'une transmission d'une entreprise et qui peut vous fournir une assistance technique dans votre démarche, que ce soit lors d'une étape spécifique ou tout au long du processus.

Ils sont classés en différentes catégories, selon la nature de leur expertise et de leur intervention (voir la liste sur www.sowaccess.be) :

- Cabinets de cession et acquisition
- Avocats
- Réviseurs
- Comptables et experts comptables
- Banquiers
- Consultants
- Auditeurs environnemental

Les partenaires sont préalablement agréés par le Comité Ethique et de Surveillance de la SOWACCESS, composé de membres indépendants de la SOWACCESS.

Un Comité Ethique et de Surveillance qui agrée et qui surveille le secteur

La mission du Comité Ethique et de Surveillance est double:

- d'une part, il analyse les demandes d'agrément des nouveaux partenaires au regard des critères multiples comme le professionnalisme, l'éthique professionnelle, la spécialisation dans le domaine de la transmission ou encore la réputation.
- d'autre part, il exerce une mission de surveillance des partenaires agréés.

La reconnaissance en tant que partenaire agréé de la SOWACCESS implique de la part du partenaire son engagement de respecter les valeurs reprises dans la Charte Éthique.

Ces valeurs sont :

- Intégrité et indépendance
- Qualité des services et professionnalisme
- Confidentialité
- Transparence de la politique de tarification

Le partenaire s'engage à se soumettre aux procédures de surveillance, qui pourraient être mises en œuvre à son égard par le Comité Ethique et de Surveillance de la SOWACCESS, ces procédures pouvant conduire au retrait de l'agrément de la SOWACCESS si des valeurs reprises dans la Charte Éthique ne sont pas respectées.

Vous êtes conseiller et vous voulez devenir partenaire agréé de la SOWACCESS

- Vous nous contactez par téléphone (04/250.00.81) ou par e-mail (info@sowaccess.be) pour fixer un rendez-vous avec le Manager de la SOWACCESS.
- Nous vous rencontrons et vous remettons un formulaire de demande d'agrément.
- Vous nous renvoyez le formulaire de demande d'agrément dûment complété.
- Le Comité Ethique et de Surveillance de la SOWACCESS analyse votre demande et statue dans les 15 jours ouvrables de la réception de la demande.
- En cas de validation de votre demande par le Comité Ethique et de Surveillance, nous vous envoyons la Charte Éthique et la convention de partenariat à signer.
- Vous êtes officiellement partenaire agréé de la SOWACCESS et directement référencé sur notre site.
- Vous pouvez bénéficier de subventions partielles pour couvrir vos frais de mission via les chèques entreprises.
- Vous pouvez diffuser les profils anonymes des cédants/repreneurs que vous accompagnez sur les plateformes de la SOWACCESS.



Le Groupe SOWALFIN (Société Wallonne de Financement et de Garantie des Petites et Moyennes Entreprises) apporte une réponse aux besoins financiers des entreprises wallonnes et ce, aux moments clés de leur existence : création, développement, innovation, internationalisation et reprise-transmission.

Son objectif est de permettre aux entrepreneurs de réaliser leur projet en leur proposant des solutions de financement adaptées à leurs besoins : garanties, cofinancement, capital à risque,...

www.sowalfin.be

Objectif

L'objectif général de la SOWACCESS est de pérenniser le tissu économique, maintenir le niveau d'emploi et le know-how, favoriser la création de valeur ajoutée et la croissance des entreprises wallonnes en facilitant et en soutenant, en toute neutralité, la cession et la reprise d'entreprises en Wallonie.



La Société wallonne d'Acquisitions et de Cessions d'Entreprises (en abrégé SOWACCESS) est une société anonyme, filiale de la SOWALFIN, constituée à l'initiative du Gouvernement wallon.

Les missions de la SOWACCESS sont :

- Sensibiliser et informer sur les enjeux de la cession/reprise d'une entreprise ;
- Accompagner les cédants/repreneurs dans la réussite de leur projet grâce à l'expertise de professionnels en transmission, partenaires agréés par le Comité Ethique et de Surveillance de la SOWACCESS ;
- Faciliter la mise en relation entre cédants et repreneurs potentiels de manière totalement neutre et selon une approche personnalisée, soucieuse du respect de la confidentialité.

Pour la mise en œuvre de ses actions, la SOWACCESS s'appuie sur un réseau de partenaires du secteur privé (réviseurs d'entreprises, experts comptables, comptables, avocats, consultants, banques et cabinets de cession/acquisition) et sur les différentes structures d'accompagnement qui proposent des dispositifs d'aide aux entreprises et porteurs de projet.



La SOWACCESS organise depuis 2016, en partenariat avec la Région de Bruxelles Capitale et la Région flamande, la « Semaine de la Transmission ». Plusieurs dizaines d'événements traitant de différentes thématiques en lien avec la transmission sont ainsi organisés sur tout le territoire belge pendant la dernière semaine du mois d'octobre.

Plus d'informations? www.semainedelatransmission.be



Les Agents de Stimulation à la Transmission d'Entreprises : une équipe de proximité pour sensibiliser et orienter les entrepreneurs en matière de vente d'entreprise.

L'Agence pour l'Entreprise et l'Innovation (AEI) et la SOWACCESS sont chargées du dispositif wallon des «Agents de Stimulation à la Transmission d'Entreprises» qui a été lancé le 1er février 2017 en collaboration avec l'UCM, la CCI Luxembourg et la WFG. En complément des actions menées par la SOWACCESS, les Agents de Stimulation à la Transmission d'Entreprises sensibilisent de manière pro-active les entrepreneurs wallons aux différents aspects de la transmission de leur entreprise. Ces agents ont un ancrage local, chacun d'entre eux étant rattaché à une province pour répondre au mieux aux besoins des chefs d'entreprise wallons: Hainaut, Brabant wallon et Liège (sauf région germanophone) via l'UCM, Ostbelgien (région germanophone) via la WFG, Luxembourg et Namur via la CCI Luxembourg.

Les missions de ces agents sont :

- Sensibiliser les dirigeants de PME wallonnes à l'importance de bien préparer la vente de leur entreprise ;
- Les orienter dans leur démarche et leur réflexion ;
- Détecter leurs besoins d'accompagnement ;
- Les mettre en relation avec des partenaires agréés de la SOWACCESS en fonction de leurs besoins ;
- Les informer sur l'existence de plateformes de mise en relation avec des acquéreurs potentiels.

Plus d'informations? www.ast-e.be

L'expertise de Transeo

La force du réseau est qu'il est composé d'experts du secteur privé, d'experts institutionnels et de chercheurs universitaires. L'expertise de Transeo est reconnue au niveau européen.



Créée en 2010 sous l'initiative de la SOWACCESS, TRANSEO est la première association européenne d'experts en transmission d'entreprises. TRANSEO s'adresse et met en relation les experts européens en transmission d'entreprises : conseillers privés, institutions publiques et membres académiques.

Les activités de TRANSEO consistent à

- Échanger des bonnes pratiques autour de la transmission d'entreprises entre les acteurs du secteur, par l'organisation de groupes de travail et de conférences internationales ;

- Améliorer les outils de sensibilisation sur les questions de la cession/reprise d'entreprises au niveau régional, aux niveaux national et européen ;

- Travailler sur des solutions permettant une meilleure transparence du marché de la transmission et faciliter la recherche de contreparties.

L'expertise de l'association TRANSEO a été reconnue en 2013 comme bonne pratique par la Commission européenne.

Plus d'informations? www.transeo-association.eu



Société wallonne d'Acquisitions et de Cessions d'Entreprises

Avenue Maurice Destenay, 13
4000 Liège (Belgique)

T +32(0)4 250 00 81
F +32(0)4 250 00 82
info@sowaccess.be

 @sowaccess
www.sowaccess.be

