

## La reprise d'entreprise comme alternative à la création

### Objectifs

Reprendre une activité existante

### Quand?

Lors du souhait de devenir entrepreneur/indépendant

### Avec qui?

Seul et avec l'aide d'experts

### L'essentiel

Avez-vous déjà songé à reprendre une entreprise qui existe déjà ? Plutôt que de redémarrer de zéro, pourquoi ne pas reprendre une histoire et donner une seconde vie à un projet, ou le booster grâce à votre vision, vos compétences, votre dynamisme ? On estime que 8000 entreprises en Belgique meurent chaque année faute de repreneurs. Une perte d'un nombre considérable d'emplois. Or, beaucoup d'entrepreneurs seraient probablement mieux armés – plus doués pour reprendre une entreprise existante que pour créer au départ de zéro sans savoir si le projet va réussir. En effet, les études montrent que la probabilité de réussite d'une reprise est trois fois supérieure à celle d'une création !

La reprise d'une entreprise offre de nombreux avantages (portefeuille clients, structure déjà en place, etc.) mais peut être complexe et nécessite une préparation adéquate et une certaine technique pour que la reprise se passe au mieux. Pour éviter les pièges et les mauvaises surprises, il est important de se faire accompagner par des professionnels qui sauront vous aider à baliser le terrain.

Durant le Salon digital de l'Entrepreneuriat « 6 Jours Pour », nous avons eu la chance de rencontrer différents experts tels que Jean-Olivier Collinet (Administrateur Délégué JobYourself / DIES / ReloadYourself), Véronique Flammang (Responsable du 1819 - Hub Bruxelles) ou encore Laurent Renerken (Responsable Pôle Transmission - Sowafin). Ceux-ci se sont exprimés sur le sujet et nous ont exposé tous les conseils/anecdotes/étapes clés qui vous mèneront sur le chemin d'une reprise réussie.

### A) Les étapes clés pour une reprise réussie

#### Préparer son projet de reprise

Avant toute chose, il faut mûrir son projet de reprise et bien se préparer. Cela nécessite

une analyse :

- de ses motivations, de ses objectifs, de ses capacités à diriger une entreprise, etc.
- de ses critères de choix d'entreprise (région, secteur d'activité, taille de l'entreprise etc.)

Cela permettra de cibler un type d'entreprise en accord avec ses aspirations personnelles.

Il est également nécessaire d'avoir :

- des compétences/expériences dans une entreprise similaire ou a minima une connaissance de la réalité quotidienne d'un entrepreneur.
- une capacité de financement.
- une idée précise de la formule de reprise : reprendre une entreprise ou un fonds de commerce (voir implication notamment ci-dessous).
- de savoir si vous souhaitez reprendre seul.e ou vousassocier (côté financier, côté complémentarité de compétences, charge de travail...)

Plus cette première phase sera correctement réalisée, plus vos recherches seront efficaces également. Le temps qui n'est pas investi dans le questionnement amont est "perdu" dans la recherche de l'activité adéquate à notre projet pro/die/portefeuille.

#### Rechercher une entreprise à reprendre

Il y a plusieurs solutions qui vous permettront de trouver une entreprise à reprendre.

- Faites appel à vos réseaux amicaux, professionnels, etc.
- Contactez des intermédiaires, experts.

#### Laurent Renerken

« Il est important de communiquer, faire jouer le réseau, se faire connaître en tant que repreneur, aller voir d'autres chefs d'entreprise, aller à différents événements, aller voir son comptable, son banquier, des intermédiaires en cession-acquisition. C'est comme ça qu'on va maximiser les chances de trouver une société à reprendre. »

- Prospectez en direct auprès des entreprises
- Se faire connaître auprès de structures comme Affaires à suivre, Sowafin Transmission ou encore Reload Yourself – ces derniers constituent progressivement une base de données de repreneurs via un formulaire présent sur leur site internet.

#### Véronique Flammang

« La plateforme « Affaires à suivre.be (https://www.affairesasivre.be/fr/accueil) » est connue pour la Wallonie et Bruxelles : elle regroupe des petites entreprises à remettre à Bruxelles et en Wallonie (dont le C.A. est inférieur à 500k). On y retrouve donc des projets très variés : services à la personne, indépendants, commerces de détails, Horeca, etc.»

#### Laurent Renerken

« La Sowafin Transmission (https://www.sowafin.be (Transmission)) (organisme Wallon) organise également une plateforme de mise en relation pour les plus grandes entreprises (dont le C.A. est supérieur à 500k). L'approche y est légèrement différente en raison du souci de la confidentialité des cédants. Une rencontre des candidats est ici organisée en amont avec un matching spécifique. »



Intervention de Jean-Olivier Collinet & de Véronique Flammang lors de la session 6 Jours Pour "Reprise d'entreprise : les facteurs clés de succès".

Avant de réaliser un véritable "audit", il est important de procéder à l'**analyse d'une première sélection d'entreprises cibles** pour optimiser votre temps. Pour cela, demandez toutes les infos disponibles sur l'activité permettant de se positionner (mémoire, informations financières...) et permettant d'évaluer le potentiel de l'activité et l'adéquation avec son projet de reprise idéal. Cela vous permettra d'écartier au plus vite les entreprises qui n'ont pas d'intérêt pour vous et de vous concentrer sur les projets cohérents avec vos ambitions.

*NB : Selon volonté du cédant, l'accès à ces infos est soumis à la signature d'une convention de confidentialité.*

#### Audit

Une fois ce premier travail réalisé, il est alors nécessaire de réaliser un audit plus approfondi. La rencontre avec le cédant est la meilleure façon de progresser dans la compréhension d'un dossier.

Il s'agit d'une opportunité de recueillir un maximum d'informations sur l'entreprise, sur son environnement économique et sur son dirigeant. « Savoir, c'est pouvoir ». La facilité d'accès aux différentes informations, le climat interne, l'implication dans le projet de cession sont autant d'éléments qui vous permettront de juger l'engagement du cédant au sein de la transmission de son entreprise.

#### Laurent Renerken

*« Pour vous donner toutes les chances, prenez le temps d'analyser le marché, de rentrer dans le secteur si vous ne le connaissez pas bien. Bien connaître l'entreprise qu'on souhaite reprendre est essentiel. Il ne suffit pas de racheter la valeur économique du projet, il faut surtout comprendre la structure, le business, le secteur et anticiper les difficultés de gestion que ça implique. »*

#### Se munir des attestations nécessaires

Il y a des informations qu'on ne peut pas trouver sur Internet. Nous pensons notamment aux dettes fiscales et sociales du vendeur. Pour vous assurer que le vendeur est transparent, mieux vaut demander à celui-ci de vous communiquer les attestations des pouvoirs publics ou de bureau de TVA prouvant qu'un arriéré de paiement n'est à déclarer.

Nb : Cette réflexion est surtout pertinente dans le cas où vous reprenez les actions d'une entreprise. En effet, reprendre un fonds de commerce n'implique pas de reprendre les dettes qui y sont liées etc.

#### Jean-Olivier Collinet

*« Pour s'assurer que l'entreprise visée ne cache pas de mauvaises surprises, il est indispensable d'ouvrir tous les tiroirs. Il n'y a par exemple rien de pire que de reprendre une entreprise avec une comptabilité désordonnée. C'est ce qu'on appelle « les cadavres de la reprise. » Au-delà des aspects financiers, il y a pas mal d'autres aspects à prendre en compte : les permis, le bail commercial, les autorisations, les assurances, les statuts, les contrats, ... ».*



Intervention de Jean-Olivier Collinet, de Laurent Renerken & de Véronique Flammarq lors de la section 6 Jours Pour "Reprise d'entreprise - les facteurs clés de succès".

#### Le plan de reprise

Les informations récoltées peuvent ensuite être regroupées et étoffées au sein d'un plan d'entreprise ou d'un business plan. Ce document constituera un fil conducteur pour l'avenir et inspirera confiance à vos partenaires (investisseurs/fournisseurs etc.) ainsi qu'aux organismes financiers. Un plan d'entreprise crédible démontrera votre sérieux et votre réalisme.

**Que doit contenir un plan de reprise de l'entreprise ?** Voici un bref résumé des éléments constitutifs d'un plan de reprise.

- **Montage juridique de l'opération de reprise :** l'acquéreur doit préciser le montage juridique qu'il retient pour effectuer l'opération. Une reprise peut en effet s'effectuer de différentes manières : acquisition d'un fonds de commerce, rachat progressif des titres, acquisition d'une branche d'activité, etc.
- **Plan opérationnel de reprise :** cela comprend la stratégie que le repreneur compte développer suite à la reprise de l'entreprise (commercial, production, investissements, personnels, dépenses, approvisionnements etc.)
- **Montage financier :** le repreneur doit préciser la façon dont il compte financer l'opération de reprise et le potentiel plan de développement.

#### Faire une proposition

Les étapes sont grosso-modo :

- **Fixer un prix de reprise** (actuelle évaluation de l'entreprise à vendre)
- L'objectif est de déterminer un prix juste pour le cédant et le repreneur ; le bon prix est celui sur lequel le cédant et le repreneur s'accordent (sinon il n'y a pas de deal et tout le monde perd). La difficulté de cette étape est due à la différence de point de vue chez chacune des parties : « Je vends le passé vs j'achète l'avenir ». Chez le cédant, on retrouve un attachement émotionnel et un souhait de financer un prochain projet voire sa pension. Chez le repreneur, il y a un souhait de limiter le montant.
- Il y a également une possibilité d'être créatif sur l'échelonnement des paiements, le conditionnement du montant versé par rapport aux résultats atteints, etc. C'est pour cela qu'un accompagnement est indispensable pour cette étape.
- **Réaliser une lettre d'intention :** Convincez que l'entreprise est faite pour vous ? Signez une déclaration d'intention. Ce n'est pas encore le contrat définitif. Il s'agit d'un document, parfois très court, qui précise par écrit les accords, conditions et procédures.
  - **Procéder aux négociations** (insister sur les aspects émotionnels)
  - Eventuellement "due diligence" plus ou moins poussée par experts externes
  - Enfin, la **convention de cession**. Il n'est pas possible de faire machine arrière avec ce doc ; il fixe tous les aspects de la transmission.  
Par exemple parler des clauses suspensives si un prêt a été obtenu. En effet, les démarches de demande de financement et les négociations autour de la lettre d'intention peuvent se faire en parallèle pour ne pas perdre de temps.  
Pour établir ce contrat, vous pouvez faire appel à un expert tel qu'un avocat ou un notaire.

#### B) Les structures d'accompagnement qui peuvent vous aider

Savez-vous que mieux récompenser vos employés ne veut pas dire payer plus?  
 En savoir plus <https://www.cartena-professionnel.be/fr/motif-de-solliciter-pour-concours-remuneration-juste-merite>  
<https://www.cartena-professionnel.be/fr/motif-de-solliciter-pour-concours-remuneration-juste-merite>  
<https://www.cartena-professionnel.be/fr/motif-de-solliciter-pour-concours-remuneration-juste-merite>  
<https://www.cartena-professionnel.be/fr/motif-de-solliciter-pour-concours-remuneration-juste-merite>

**Partena**  
<https://www.partena-professionnel.be/fr/motif-de-votre-interet-pour-votre-entreprise>  
<https://www.partena-professionnel.be/fr/motif-de-votre-interet-pour-votre-entreprise>  
<https://www.partena-professionnel.be/fr/motif-de-votre-interet-pour-votre-entreprise>  
<https://www.partena-professionnel.be/fr/motif-de-votre-interet-pour-votre-entreprise>

Vous désirez créer votre propre SRL ?  
 En savoir plus <https://www.fabriqueasrl.be>  
**Fabrique à SRL**  
 wikipreneurs  
<https://fabriqueasrl.be>

[Pour aller plus loin](#) <#> <#> <#> <#> <#> <#>

Partager

[f](#) [t](#) [v](#) [in](#)

[e](#) [p](#) [m](#)

• **Reload Yourself** est une structure bruxelloise qui a pour but d'incuber et de faciliter la transmission. L'accompagnement proposé s'adresse à toutes celles et ceux qui souhaitent transmettre, reprendre ou relancer une activité d'indépendant ou une entreprise. Reload Yourself propose un accompagnement sur mesure. Cédant comme repreneur peuvent y trouver toute l'expertise nécessaire et accessible dans un lieu unique, neutre et de confidentialité pour préparer la transmission et la reprise de l'activité.

En tant que repreneur, Reload Yourself vous accompagne non seulement dans la préparation de votre projet, les négociations et les formalités pour conduire la reprise et, également jusqu'à 24 mois maximum après la reprise pour vous garantir l'accès aux expertises nécessaires pour développer l'activité (ex : stratégie, business ...); monter en compétences si nécessaire (ex : gestion administrative et financière) ou encore bénéficier d'un statut particulier (ex : conserver vos allocations chômage pendant le test de votre activité de reprise).

Retrouvez toutes les infos sur <https://reloadyourself.be/> (<https://reloadyourself.be/>)

• **Le 1819** est le service d'information pour tous les entrepreneurs de la Région Bruxelles-Capitale. Celui-ci couvre donc aussi la partie « transmission-reprise ». Le 1819 vous guidera à travers les étapes clés d'une transmission/reprise et surtout vous redirigera vers les acteurs qui pourront vous aider en fonction de vos besoins, à Processus d'information, d'orientation, puis éventuellement de coaching.

Retrouvez toutes les infos sur <https://1819.brussels/> (<https://1819.brussels/>)

• **La Sowafin transmission** est un organisme Walon qui propose un accompagnement complet pour la du processus de reprise/transmission. On y retrouve une boîte à outils avec l'ensemble des informations nécessaires, la possibilité de participer à des sessions de groupe ou encore de se faire accompagner individuellement par des conseillers et experts.

Retrouvez toutes les infos sur <https://www.sowafin.be/transmission> (<https://www.sowafin.be/transmission>)

Wallonie et à Bruxelles des structures et des zones d'information pour pouvoir le faire. Celles-ci vous permettront d'ouvrir les yeux sur tous les éléments à prendre en compte, vous mettront en contact avec les experts dont vous avez besoin et vous permettront peut-être de débloquer des soutiens financiers. »

### C) Les possibilités de financement

Voici quelques exemples d'aides, parmi un panel très large de solutions. N'hésitez pas à contacter le 1819 à Bruxelles et le 1800 en Wallonie pour avoir une vue globale des aides existantes.

#### Les subventions de consultation à Bruxelles

À Bruxelles, il existe des subventions de consultation qui peuvent aider à la reprise. Celui-ci peut couvrir 40 à 60% du montant avec un plafond fixe à 10.000 euros.

#### Les chèques Transmission en Wallonie

En Wallonie, grâce aux Chèques-Transmission, vous pouvez couvrir une partie des frais de mission d'un conseiller expert en transmission agréé. Ce subside peut couvrir jusqu'à 75% des frais de mission de l'expert avec un montant maximum de 7000 euros pour une première mission.

#### Financer son projet à Bruxelles

Il existe des financements auprès de [finance&invest brussels](https://www.financebrussels.com) (<https://www.financebrussels.com>) pour de la reprise. Il se peut que les taux soient légèrement au-dessus du marché, mais moins de garanties personnelles sont demandées.

#### Financer son projet en Wallonie

Le prêt Coup de pouce offre la possibilité aux particuliers de prêter de l'argent aux particuliers et aux entreprises en Wallonie tout en bénéficiant d'un avantage fiscal sous la forme d'un crédit d'impôt. Cela permet à l'emprunteur d'augmenter sa mise de fonds propre et d'améliorer alors ses chances d'obtenir un prêt des financements.

#### De manière plus générale, la Sovafin tout comme [finance&invest brussels](https://www.financebrussels.com)

(<https://www.financebrussels.com>) offre des financements et amène des garanties pour rassurer les banques.

### D) Pour conclure

Reprendre, c'est Entreprendre. La reprise, au même titre que la création d'entreprise, est une aventure entrepreneuriale à part entière ! Osez envisager l'option de la « reprise » avant de vous lancer dans un processus de création d'entreprise ou même pendant les réflexions de création si vous n'êtes pas sur un projet très innovant. La reprise d'une entreprise est synonyme de nombreux avantages :

- la présence de collaborateurs compétents sans processus recrutement.
- au niveau opérationnel : process et matériels éprouvés ; "bon marché".
- au niveau financier : visibilité de la rémunération de l'ancien dirigeant (lors d'une création, souvent pas de rémunération pendant 2 ans).
- financement plus simple à obtenir au vu de la confiance liée à l'historique de l'activité.
- en termes de stratégie, partenariats déjà présents
- la création d'une marque d'un réflexe d'achat prend en moyenne jusqu'à 3 ans. Ce...

## Pour aller plus loin

<p>Entrepreneur</p> <p><a href="https://www.wikipeurs.be/fr/fiches/entreprendre-entrepreneur/la-remuneration-de-entrepreneur">https://www.wikipeurs.be/fr/fiches/entreprendre-entrepreneur/la-remuneration-de-entrepreneur</a></p> <p><b>La rémunération de l'entrepreneur</b> (<a href="https://www.wikipeurs.be/fr/fiches/entreprendre-entrepreneur/la-remuneration-de-entrepreneur">https://www.wikipeurs.be/fr/fiches/entreprendre-entrepreneur/la-remuneration-de-entrepreneur</a>)</p> <p>Quel salaire verser au démarrage...</p>	<p>Entrepreneur</p> <p><a href="https://www.wikipeurs.be/fr/fiches/entreprendre-entrepreneur/grandir-ent-quant-entrepreneur-et-se-faire-bien-conseiller">https://www.wikipeurs.be/fr/fiches/entreprendre-entrepreneur/grandir-ent-quant-entrepreneur-et-se-faire-bien-conseiller</a></p> <p><b>Grandir en tant qu'entrepreneur et se faire bien conseiller</b> (<a href="https://www.wikipeurs.be/fr/fiches/entreprendre-entrepreneur/grandir-ent-quant-entrepreneur-et-se-faire-bien-conseiller">https://www.wikipeurs.be/fr/fiches/entreprendre-entrepreneur/grandir-ent-quant-entrepreneur-et-se-faire-bien-conseiller</a>)</p>	<p>Entrepreneur</p> <p><a href="https://www.wikipeurs.be/fr/fiches/entreprendre-entrepreneur/mettre-en-place-un-projet-d-entrepreneuriat-cooperatif-ou-collaboratif">https://www.wikipeurs.be/fr/fiches/entreprendre-entrepreneur/mettre-en-place-un-projet-d-entrepreneuriat-cooperatif-ou-collaboratif</a></p> <p><b>Mettre en place un projet d'entrepreneuriat coopératif ou collaboratif</b> (<a href="https://www.wikipeurs.be/fr/fiches/entreprendre-entrepreneur/mettre-en-place-un-projet-d-entrepreneuriat-cooperatif-ou-collaboratif">https://www.wikipeurs.be/fr/fiches/entreprendre-entrepreneur/mettre-en-place-un-projet-d-entrepreneuriat-cooperatif-ou-collaboratif</a>)</p>
---	--	---

avec le soutien de



<https://www.partena-professional.be/fr/>



<http://subcoconseils.be/>



<https://www.ing.be/>



<https://www.sowafin.be/>



<https://business.voo.be/>

**Wikipeurs**  
<https://www.wikipeurs.be/fr/>

**EDUCA SRL**  
Siège social en Wallonie  
100 rue Longchamp  
1420 Basse (Belgique)  
Siège d'exploitation à Bruxelles  
19, Avenue des Volontaires  
1160 Audelghem  
N° d'entreprise  
EE 0739 969 476

**Nos partenaires**

**CONTRILUS**  
Educa  
(<https://www.wikipeurs.be/fr/educa>)

**Parcours de création d'entreprise**  
Fiches  
(<https://www.wikipeurs.be/fr/fiches>)

**Outils**  
(<https://www.wikipeurs.be/fr/outils>)

**Plans**  
(<https://www.wikipeurs.be/fr/plans>)

**Vidéos**  
(<https://www.wikipeurs.be/fr/videos>)

**Podcasts (FR)**

**A propos**  
Qui sommes-nous ?  
(<https://www.wikipeurs.be/fr/qui-sommes-nous>)

**Services et formations**  
(<https://www.wikipeurs.be/fr/services>)

**Création d'entreprise à Bruxelles**  
(<https://www.wikipeurs.be/fr/creation-entreprise-bruxelles>)

**Création d'entreprise en Wallonie**  
(<https://www.wikipeurs.be/fr/creation-entreprise-wallonie>)

**Newsletter**  
Restez informé de dernières actualités et outils dédiés aux entrepreneurs

Inscription à la newsletter (<https://www.wikipeurs.be/fr/newsletter/inscription>)

**Facebook**  
(<https://www.facebook.com/wikipeurs/>)

**Instagram**  
(<https://www.instagram.com/wikipeurs/>)

**LinkedIn**  
(<https://www.linkedin.com/company/wikipeurs/>)

Wikipeurs (<https://www.wikipeurs.be/fr/>) © 2021 Tous Droits Réserveés. [Contact](https://www.wikipeurs.be/fr/contact) (<https://www.wikipeurs.be/fr/contact>)