

Comment préparer efficacement sa reprise

*Avec le témoignage d'un
repreneur*

Le marché de la reprise d'entreprise de 5 à 50 personnes

- En France, on compte 2 650 000 entreprises inscrites

Mais **360 000** entreprises entre 5 et 50 personnes
Avec un turn-over tous les 30 ans 12 000 entreprises sont cédées
chaque année

Mais
25 % cédées dans la famille du dirigeant
25 % cédées à des salariés

Donc 6 000 entreprises viennent sur le marché de transmission chaque
année

Le CRA c'est 600 entreprises à céder inscrites sur le site
Et ... 1400 repreneurs inscrits

La transmission type

Contexte : 58 % départ à la retraite du cédant

Repreneur : 76% personne physique

Age moyen 42 ans

Cible : pour plus de 70 % des entreprises reprises:

- CA compris entre 1 et 10 M€
- Effectif compris entre 5 et 50 personnes
- Valorisation comprise en 200K€ et 2M€

Le repreneur doit agir en professionnel, être crédible:

Bien définir son projet et sa cible:

Analyser ses aptitudes à la reprise

Analyser le secteur d'activité

Management et gestion

Capacité à prendre des décisions

Capacité de développeur et aptitude commerciale

La cible:

Taille de l'entreprise : CA, effectif, petite entreprise, éventuellement penser croissance externe future

Secteur d'activité (niches)

Clientèle: consommateur final (B to C), entreprise (B to B), grande distribution, organismes publics

Technicité: très technique, peu technique (ressources en interne), savoir-faire commercial

Zone de vente: locale, régionale, nationale, internationale

Possible à atteindre: compatible avec les possibilités et les moyens du repreneur

Possibilité de développement et valeur ajoutée que pourra apporter le repreneur

Axes de réflexion complémentaires:

Apport personnel

Rémunération escomptée

Intervention seule ou avec associés

Zone géographique

In bonis, en difficulté, en redressement, ou en liquidation

Les partenaires possibles:

La famille et les proches

Les partenaires extérieurs:

Les annonceurs (CRA, Cession PME, FUSACQ)

Les fédérations et syndicats professionnels

Les organismes à but non lucratif (CRA, APCE, Région, réseaux d'accompagnement)

Les organismes consulaires

Les financiers: banquiers, conseils en fusion acquisition

Les organisateurs de salon , éditeurs de revues (R&T)

Les partenaires conseils:

Les experts-comptables: évaluation, audit, retraitements, prévisionnels

Les avocats:

Négociation

audit d'acquisition (juridique et social)

rédaction des actes

création (transformation) de société

assistance juridique post-reprise

compétence indispensable

Les notaires: indispensables si immobilier

Les banquiers et financiers:

mandats de vente possibles

financement de la reprise avec prêt moyen terme à 7 ans

et/ou éventuellement participation minoritaire ou majoritaire (veiller aux clauses de pacte d'actionnaire, dont clause de sortie)

Accompagnement par le CRA

Formation :

Lourde: 3 semaines

Faite par des professionnels de la reprise

Du 1er module: J'ai le projet de reprise d'entreprise

Au dernier module: J'ai signé...Quelles erreurs éviter au démarrage

En passant par l'organisation, le social, le commercial, le juridique, le financier...

Groupe de repreneurs :

Réunion de travail tous les 15 jours

Ne pas rester seul

Echanger sur les points positifs et difficultés rencontrées

Etude avec le groupe de dossiers en cours de négociation

Intervention d'experts

Sous réseau de recommandation

Recherche de cibles

Institutions et Associations :

CRA, CCI, Syndicats Professionnels, CGPME, MEDEF, UDIMEC, Réseaux d'accompagnement

Magazines:

APCE, R&T

Réseaux de cabinets de cessions acquisitions:

EURALLIA, SYNERCOM, MBA Capital, SOCIETEX

Annuaire de la transmission et du développement d'entreprise: FUSAC, R&T



Etablissements financiers: sociétés de capital risque,
banques

Approche directe: avec notamment fichier DIANE
bénéficiant aux adhérents du CRA

Mener plusieurs projets de front

Première analyse et diagnostic de la cible

Description : secteur d'activité, produits et services, historique, localisation, taille, prix

Adéquation de la cible au projet du repreneur

Contexte de la cession: raison de la vente, historique du projet de vente, composition de l'actionnariat, mandat exclusif ou non

Dossier complet : contre engagement de confidentialité

Diagnostic

Historique de l'entreprise

Le marché, les produits, la clientèle

Les fournisseurs

L'outil de production, les stocks

L'implantation de l'entreprise, l'immobilier

Forces / Faiblesses

Opportunités / Menaces

Analyse stratégique: secteur, métier, potentiel avec évaluation des risques



CEDANTS & REPRENEURS D'AFFAIRES



Lettre d'intention

Négociation: prix, garantie, délai, accompagnement

Elaboration du Business Plan: entreprise, repreneur, stratégie, plan de financement

Protocole d'accord

Levée des conditions suspensives: emprunt, audit

Règlement, transfert des titres: vente effective

Conclusion

Le repreneur doit chasser dans ses moyens

Le repreneur doit approfondir le diagnostic et en définitive arrêter lui-même le prix

Il doit veiller à bien se faire accompagner (conseils d'un expert-comptable et de groupes de travail)

Il doit sous-traiter le juridique

Il doit savoir « closer »