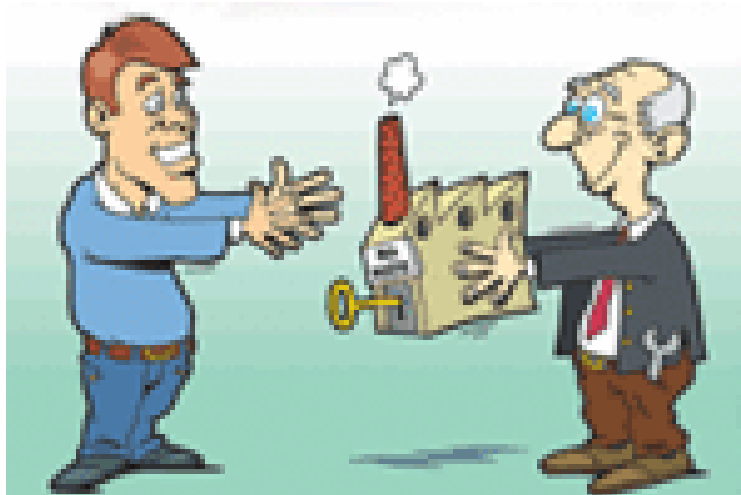


Le parcours de la reprise d'entreprise



1 De l'idée au projet



⇒ Définir son projet :

Quelles sont mes motivations ?

Suis-je prêt à assumer les responsabilités d'un chef d'entreprise ?

Quelles sont mes contraintes personnelles (financières, familiales, ...) ?

Quelles sont mes compétences et mon expérience ?

⇒ *Maison de l'Economie Développement : Comment reprendre une entreprise*

⇒ *CCI : réunion d'information repreneurs*

⇒ *CMA : journée d'information*

⇒ Définir une cible :

Quel type d'entreprise reprendre (taille, activité, localisation,....) ?

De quel budget je dispose pour acquérir une entreprise (apport) ?

⇒ *La Maison de l'Economie Développement : Comment reprendre une entreprise*

⇒ *CCI : réunion d'information repreneurs*

⇒ *CMA : journée d'information*

2 La recherche d'une entreprise



⇒ Le réseau personnel :

Plus de 50 % des entreprises reprises se trouvent par le réseau du repreneur, il faut donc en parler autour de soi. Vous pouvez aussi vous lancer dans la prospection directe d'entreprises ciblées en fonction de leur taille et de leur secteur d'activité. L'intérêt réside dans la rencontre directe du dirigeant mais cette approche est fortement consommatrice de temps.

⇒ Les bourses d'opportunités :

Dispositif	Description	Observations
Bourse d'opportunités		
<i>Service Public</i>		
Généraliste		
MEO Ordres www.meo-ordres.net	Portail regroupant l'ordre des experts-comptables, la chambre des notaires et l'ordre des avocats et proposant des offres d'opportunités	Gratuit, contact par le cédant
Administrateurs judiciaires www.ajinfo.org	Reprise d'entreprises en redressement judiciaire	Dépôts d'offres gratuits
Industrie, production		
Cédant et Repreneurs d'Affaires www.cra.asso.fr	Annonces de cession (environ 600)	320 € / an
Ccible www.ccible.fr	Bourse d'opportunités de la Chambre de Commerce et d'Industrie	60 € / an
BNOA www.bnoa.net	Bourse d'opportunités de la Chambre de Métiers	Gratuit, contact CMA
<i>Secteur privé</i>		
Généraliste		
Cession PME www.cessionpme.com	Site de vente de fonds de commerce et d'entreprises	Gratuit, contact par le cédant
FUSACQ www.fusacq.com	Cabinet spécialisé dans le rapprochement de cédant et repreneurs	De 25 à 50 € par mise en relation
VIADUC www.reprise-entreprise.fr	Cabinet spécialisé dans le rapprochement de cédant et repreneurs	30 € par mise en relation
ACTORIA www.actoria.fr	Cabinet conseil pour l'acquisition d'entreprises	Consultation des offres gratuite. Rémunération sur l'opération
ATPME	Cabinet conseil. Mise en relation	Rémunération sur l'opération
Intercessio www.cession-entreprise.com	Cabinet spécialisé dans la vente de PME / PMI	Gratuit, contact par le cédant
Groupe DAICI www.acquisitions-entreprises.com	Cabinet conseil pour l'acquisition d'entreprises	Consultation des offres gratuite. Rémunération sur l'opération
Commerce		
IFC argus www.cession-commerce.com	Cabinet spécialisé dans la vente de fonds de commerces	Gratuit, contact par le cédant
Portails d'offres		
Reprendre en Rhône Alpes www.reprendre-en-rhonealpes.fr	Portail régional qui centralise des annonces provenant de différents organismes (CCI, CMA, Fédération Française du Bâtiment, notaires, avocats et experts-comptables)	Gratuit, renvoie vers les organismes concernés
OSEO www.reprise-entreprise.oseo.fr	Portail qui centralise des annonces de différents organismes (CCI, CMA, CRA, Fusacq, Fédération Industrielle et Mécanique)	Gratuit, renvoie vers les organismes concernés

⇒ Les autres canaux :

Les professionnels du secteur : banquiers, experts-comptables, avocats, cabinets de rapprochement, conseiller en gestion de patrimoine.

Les organisations professionnelles des branches d'activités peuvent disposer d'une liste de leurs adhérents qui souhaitent transmettre.

Artisanat

- ⇒ CAPEB
- ⇒ *Confédération Nationale de l'artisanat et des métiers (CNAMS 74) (Chambre de Métiers à Annecy)*
- ⇒ *Confédération Générale de l'Alimentation en Détail (CGAD)*
- ⇒ *Union Professionnelle Artisanale (UPA)*
- ⇒ *Fédération Française du Bâtiment*

Automobile

- ⇒ *Conseil National des Professionnels de l'Automobile*
- ⇒ *Syndicat des Mécaniciens*

Bois

- ⇒ *Fédération Interprofessionnelle pour le Développement de la Filière Bois*
- ⇒ *Fédération Nationale du Bois (FNB)*

Mécanique Chaudronnerie Métallurgie

- ⇒ *Union des Industries et des Métiers de la Métallurgie, CSM 74*
- ⇒ *Syndicat National du Décolletage (SNDEC)*
- ⇒ *SOMUDIMEC*

La presse spécialisée :

- ⇒ *Reprendre et Transmettre, dont l'annuaire de la transmission*
- ⇒ *Repreneur Magazine, édité par Intercessio*
- ⇒ *PME acquisitions d'entreprises, magazine du groupe DAICI*
- ⇒ *L'Entreprise, où figurent deux dossiers par ans sur la reprise*

3 L'étude d'une opportunité

⇒ Marquer son intérêt :

Une première entrevue avec le cédant permettra de vérifier si l'entreprise correspond à vos attentes et de poser vos premières questions. Evitez de négocier le prix à ce stade. Montrez au cédant

votre professionnalisme et votre motivation. Détectez les motivations réelles du cédant. Formalisez ensuite votre intérêt par une lettre d'intention et un engagement de confidentialité pour pouvoir disposer de toutes les informations nécessaires à votre étude.

⇒ Diagnostiquer la cible :

Le document de présentation de l'entreprise doit préciser son environnement économique : marché, produits, concurrence, outil de production, équipe, prix demandé, ... Entendez-vous avec le cédant sur l'objet de la vente : fonds de commerce ou titres, immobilier, brevets,...

Il faut ensuite réaliser plusieurs diagnostics :

Les moyens : Analyser l'immobilier et l'implantation de l'entreprise (possibilités d'extension, stockage, stationnement,...), le degré de dépendance de l'entreprise par rapport au dirigeant, les stocks, les moyens de production (qualité, obsolescence), l'organisation,...

⇒ CCI, CMA

⇒ *Experts-comptables*

Le facteur humain : Les salariés (âges, qualifications et fonctions), les méthodes de management (valorisation des salariés, plan de formation, gestion du changement, ...), repérer les hommes clés, ...

⇒ ARAVIS

L'activité : Analyser l'évolution de l'activité, la composition du CA (présence de gros clients, qualité du poste client, provisions pour risques), les prix, le niveau de l'endettement, la valeur ajoutée et sa répartition, le besoin en fonds de roulement, le financement du court terme (découverts, affacturage, effets de commerce), la politique de commercialisation et communication, l'évolution du marché et de sa réglementation, la dépendance vis-à-vis des fournisseurs, ...

⇒ *Experts-comptables*

Le juridique : Analyser les engagements donnés et le passif exigible, les contrats (assurance, fournisseurs, ...), les baux, les litiges éventuels (clients, fournisseurs, salariés), les obligations fiscales et sociales, les cautions et garanties données par le dirigeant, les clauses permettant aux créanciers de bloquer la vente ...

⇒ *Avocats*

⇒ *Notaires*

📌 Formations :

⇒ IDéclic Transmission

Formation gratuite de 5 jours pour analyser sa cible et faire son choix, dispensée par un prestataire retenu par la Région Rhône-Alpes
Contact : GHSI, martin.ghsi@med74.fr

⇒ CMA

Formation à la reprise par alternance de 6 mois, dont la moitié de présence dans l'entreprise
Contact : Chambre de Métiers, 04 50 23 08 09

⇒ CRA (Cédant et Repreneurs d'Affaires)

Formation repreneurs de 120 heures étalées sur 4 semaines
Contact : CRA, 01 46 95 10 32

⇒ TRANSFERT

Formation théorique et pratique pour un repreneur extérieur ou salarié, en contrat ou période de professionnalisation
Contact : OPCAREG, 04 78 77 06 85

⇒ Ecole des managers

Formation de 60 jours répartis sur 12 mois, à la reprise d'entreprise
Contact : Chambre de Commerce et d'Industrie, 04 50 33 72 77

⇒ EM Lyon

Formation spécifique à la reprise d'entreprise de 3 mois
Contact : EM Lyon, 04 78 33 78 00

⇒ ESSEC

Formation contre de 10 jours pour reprendre une entreprise
Contact : ESSEC, 01 34 43 32 47

4 L'évaluation de l'entreprise

⇒ Déterminer une fourchette de valeur :

Le prix de vente d'une entreprise résulte toujours de la négociation entre le cédant et le repreneur. Le cédant vend le fruit de son énergie, de ses heures de travail, alors que le repreneur achète un potentiel de développement.

Il est nécessaire de faire appel à des professionnels pour évaluer l'entreprise. Il existe de nombreuses méthodes d'évaluation : les barèmes fiscaux pour les fonds de commerce (% appliqué au chiffre

d'affaires en fonction de l'activité), la méthode dite patrimoniale (actif net corrigé) plutôt utilisée par les cédants et la méthode des rendements plutôt utilisée par les repreneurs. Par ailleurs, tous les éléments subjectifs, et donc non comptables (forte dépendance de l'entreprise envers son dirigeant, emplacement, présence d'un très gros client dans le CA,...), auront une importance capitale sur l'évaluation. Il est conseillé de croiser plusieurs méthodes.

- ⇒ *Experts-comptables*
- ⇒ *CER France 74*
- ⇒ *Consultants spécialisés en transmission*

⇒ Etablir un plan d'affaires :

Le plan d'affaire est un document formalisé de présentation du projet de reprise. Il sert à convaincre les partenaires mais aussi de référence pour la conduite du projet de développement de l'entreprise.

Voici les points que votre plan d'affaire doit contenir :

Le repreneur :

- Formation et expérience
- Atouts et motivations

Le projet :

- Genèse du projet

Le marché :

- présentation et tendances du marché
- produits / services
- clients, fournisseurs
- concurrents
- opportunités / menaces



L'entreprise :

- structure juridique
- nombre de salariés
- moyens de production
- environnement (localisation, bâtiments,...)
- politique commerciale
- politique de communication

Le financement :

- axes de développement
- montage juridique de l'opération

- prévisionnel financier
- bilans et comptes de résultat des 3 derniers exercices

⇒ *Maison de l'Economie Développement*

⇒ *APCE*

⇒ *CCI, CMA*

⇒ Négociier :

La phase de la négociation revêt un enjeu important, le cédant laisse à une personne qu'il ne connaît pas ou peu tout ce qu'il a bâti et développé alors que le repreneur s'endette pour acquérir une entreprise qu'il découvre partiellement. Le repreneur doit garder une certaine humilité et ne pas vouloir tout changer tout de suite. Il doit séduire son interlocuteur dans la mesure où l'affectif et la confiance ont une importance capitale dans la décision du cédant du choix du repreneur.

Cependant, le repreneur doit garder la maîtrise du calendrier. Les négociations ne doivent pas s'éterniser. Le repreneur doit couper court lorsqu'il se trouve en ballottage défavorable avec une personne morale ou lorsque le cédant n'est pas réellement vendeur (pas prêt psychologiquement ou souhaitant simplement disposer d'une évaluation de son entreprise) pour ne pas perdre trop de temps.

5 Le montage juridique

⇒ Modalités de reprise :

Le montage juridique de l'opération de reprise dépend de l'objet de la transaction.

Dans le cas d'une transmission d'un fonds de commerce ou d'une entreprise individuelle, le repreneur rachète l'actif, à savoir les éléments corporels et incorporels du fonds (le stock en sus). Le repreneur doit alors créer une structure juridique propre pour reprendre et exploiter l'activité.

Dans le cas d'un rachat de titres d'une société, le repreneur acquiert le pouvoir de décision, la société continuant d'exister. La reprise porte alors sur l'actif (moyens) et le passif (dettes et créances) de la société. Ce rachat de titres peut se faire selon plusieurs modalités : à titre personnel, par la création d'une société holding (LBO), par fusion acquisition, ...

⇒ *Experts-comptables*

⇒ *CER France 74*

⇒ *Consultants spécialisés en transmission*

⇒ Formalités :

La formalisation de la vente se traduit par la mise en place d'un compromis de vente dans le cadre de reprise de fonds de commerce, ou d'un protocole d'accord pour un rachat de titres.

Afin de se prémunir de conséquences futures (augmentation du passif ou diminution d'actif) dont l'origine est antérieure à la reprise (redressement fiscal, litige social, problème réglementaire, ...) il est nécessaire de mettre en place un protocole de garantie de passif et d'actif.

Enfin, il reste à définir le prix final et les modalités de règlement (séquestres, crédit-vendeur, earn-out, ...).

A noter que le repreneur doit s'acquitter des droits de mutation pour le rachat des titres ou droit d'enregistrement liés à la création d'une entreprise dans le cadre d'un rachat d'un fonds ou entreprise individuelle.

⇒ *Avocats*

⇒ *Notaires*

6 Le financement

⇒ Ressources principales :

La première source de financement d'un projet de reprise est l'apport personnel. Il doit être significatif (entre 20 % et 50 % du besoin total) et permet au repreneur de gagner la confiance des financeurs. L'apport permet aussi de limiter le montant de l'emprunt qui pèsera inévitablement sur le développement de l'entreprise.

Le recours à l'emprunt bancaire est, en principe, inévitable pour financer l'opération de reprise. Le financement est proposé, en principe, sur 7 ans. La banque étudiera votre plan d'affaire sous 3 angles : l'adéquation homme-projet, votre engagement financier et la faisabilité économique du projet.

⇒ *ASSEDIC*

⇒ Ressources complémentaires :

Les garanties : OSEO Garantie (caution de 40 % à 70 % de prêt bancaire), IDéclic ^{TRANSMISSION} (co-garantie entre la Région et OSEO de 70 % sur un crédit bancaire, plafonnée à 310.000 €), SIAGI (organisme de cautionnement mutuel), SOCAMA (organisme de cautionnement mutuel du groupe Banque Populaire), Fonds de Garantie à l'Initiative

des Femmes (garantie de 70 % d'un prêt bancaire, plafonnée à 27.000 €).

Le PRATE (Prêt en Rhône-Alpes pour la Transmission d'Entreprise) d'OSEO (prêt sans garantie de 40.000 à 240.000 € accompagnant un financement bancaire et n'excédant pas 40 % des prêts mis en place).

Prêt d'honneur des Plates-formes France Initiative (pretdhonneur.com).

Prêt d'honneur du réseau Entreprendre.

Business Angels et société de Capital Risque (prise de participations) :

- ⇒ Genevois Haut Savoyard Initiative
- ⇒ OSEO
- ⇒ Haute-Savoie Entreprendre
- ⇒ Haute-Savoie Demain

