

MASTERCLASS

COMMENT PRÉPARER UN PROJET DE REPRISE D'ENTREPRISE ?

LE PARCOURS DU REPRENEUR PERSONNE PHYSIQUE EN 8 ÉTAPES CLÉS

Guillaume MALVOISIN

Responsable des contenus Transmission-Reprise du site [bpifrance-creation.fr](https://www.bpifrance-creation.fr)

BPIFRANCE



MASTERCLASS

LES CHIFFRES CLÉS DU MARCHÉ DE LA REPRISE

BiG

LES ÉLÉMENTS CLÉS

La retraite n'est pas le seul objectif de la transmission, c'est un objectif et non un déclencheur !

55 %

des dirigeants souhaitent transmettre leur entreprise pour prendre leur retraite (stable depuis 30 ans : 54% en 1993 / 59% en 2003)

44%

des dirigeants interrogés considèrent que leur crainte principale est de ne pas trouver le bon repreneur

Plus de 4 200 000 entreprises en France en 2022

- 75 % sans salarié
- 21 % avec 1 à 9 salariés
- 3,5 % avec 10 à 249 salariés

Entre 50 000 et 60 000 cessions par an en fonction des années

Au moment de faire un choix, les cédants cherchent à être rassurés sur le comportement du repreneur

57% des cédants attachent une importance primordiale à la **qualité de la relation avec le repreneur potentiel**, aux **valeurs** qu'il véhicule ainsi qu'au comportement qu'il adoptera vis-à-vis de la **clientèle**, des **collaborateurs** et de la **réputation** de l'entreprise

MASTERCLASS

MASTERCLASS

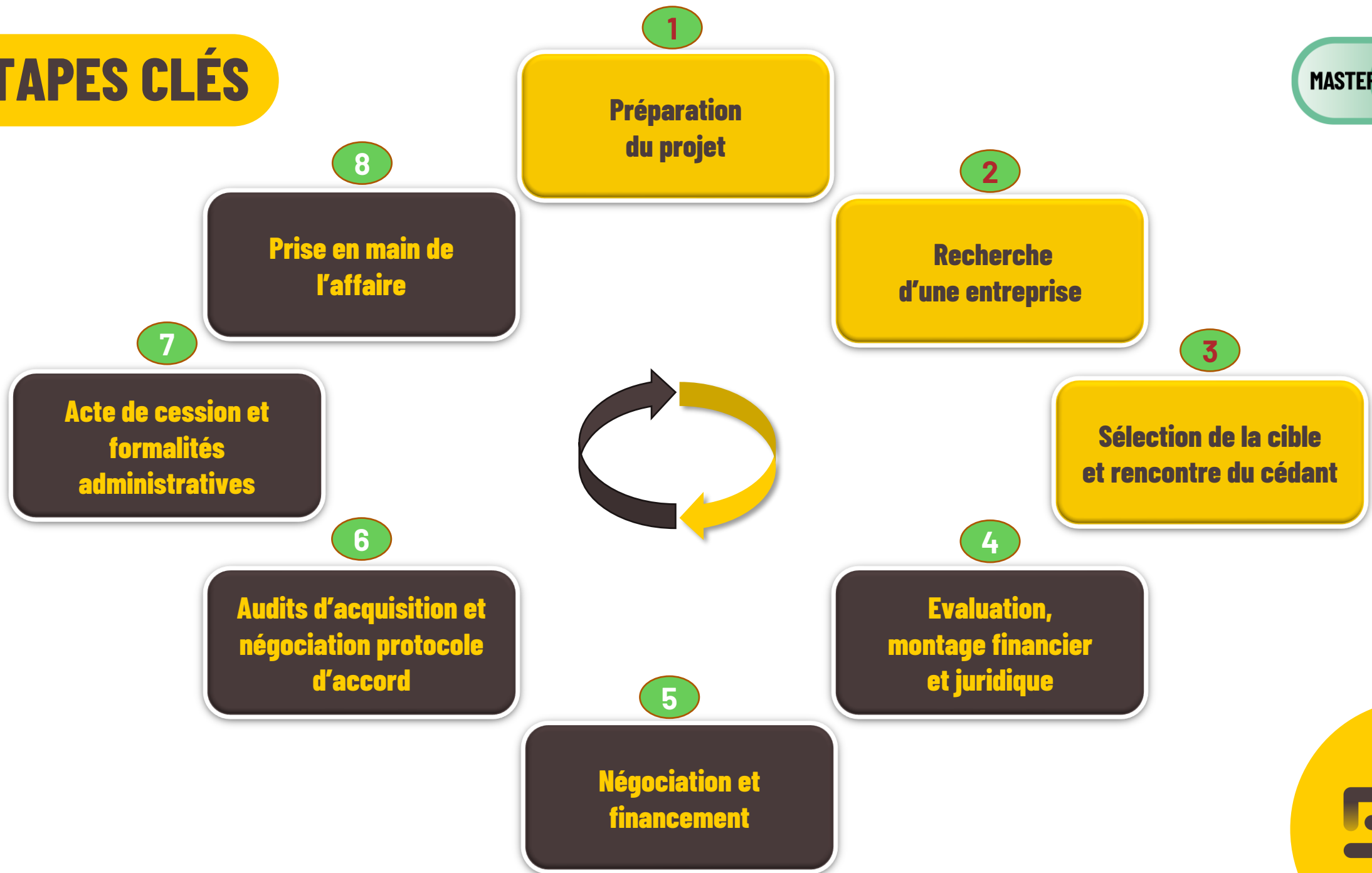
8 ÉTAPES CLÉS

LE PARCOURS DU REPRENEUR PERSONNE PHYSIQUE

BiG

8 ÉTAPES CLÉS

MASTERCLASS



MASTERCLASS

ETAPE 1

PRÉPARATION DU PROJET

BiG

1 - PRÉPARATION DU PROJET

MASTERCLASS



Qui peut vous accompagner à réaliser ces tâches ?

Réseaux d'accompagnement et conseils en fusions et acquisitions

- Les chambres de commerce et d'industrie
- Les chambres de métiers et de l'artisanat
- L'association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)
- Cap Créa : 27 réseaux d'accompagnement à vos côtés
- Cabinets de conseils en fusions-acquisitions

BiG

1 - PRÉPARATION DU PROJET

ZOOM SUR L'ACCOMPAGNEMENT

Réseaux d'accompagnement

- Les chambres de commerce et d'industrie
- Les chambres de métiers et de l'artisanat
- L'association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)
- Cap Créa : 27 réseaux à vos côtés

Les experts et conseils indépendants de ceux du cédant

- L'expert-comptable
- L'avocat
- Le notaire
- Le cabinet de fusions-acquisitions
- Les acteurs du financement : banques, Bpifrance, Réseau Entreprendre, Réseau Initiative France, France Active etc.
- Les acteurs de l'investissement : sociétés d'investissement, capital-risqueurs, business angels, Bpifrance, etc.

1 - PRÉPARATION DU PROJET

ZOOM SUR LA FICHE DE CADRAGE

Repreneur		Projet de reprise	
Photo Nom Prénom Adresse postale / Code postal Email Tél	Titre		
> Informations personnelles et formations	> Profil de l'entreprise recherchée / Secteur d'activités / Métiers	> Données économiques	
> Profil / Compétences / Qualités	> Caractéristiques de l'entreprise	> Conditions de la reprise	
> Expériences professionnelles	> Localisation géographique	> Fonds propres / Financement	
	> Prix de cession	> Equipes de conseils	

- **Présenter de façon structurée et cohérente votre projet de recherche d'entreprise en une seule page.**
- **Outil commercial de communication à faire parvenir à vos interlocuteurs à l'issue d'une rencontre, ou en prospection.**

1 - PRÉPARATION DU PROJET

MASTERCLASS

ZOOM SUR LA FICHE DE CADRAGE

Exemple de fiche de cadrage complétée

Repreneur	Projet de reprise	
Bernard Durand 10 rue 75001 Paris xxxx@mail.fr 06 01 xx xx xx	Reprendre et développer une PME dans le secteur du bâtiment	
<p>➤ Informations personnelles et formations</p> <ul style="list-style-type: none">• 40 ans, marié, 2 enfants• Formation CRA à la reprise d'affaires• Ecole supérieure de commerce• Anglais et espagnol courant	<p>➤ Profil de l'entreprise recherchée</p> <ul style="list-style-type: none">• Entreprise du bâtiment : second œuvre• Code NAF / APE 4120A	<p>➤ Données économiques</p> <ul style="list-style-type: none">• Chiffre d'affaires de 1,5 à 3 millions d'euros• Effectif : de 10 à 20 personnes• Santé financière : in bonis, à développer
<p>➤ Profil / Compétences / Qualités</p> <ul style="list-style-type: none">• Management d'équipe pluridisciplinaire de 10 à 25 personnes• Planification, organisation des chantiers• Gestion du personnel• Respect des coûts et délais• Connaissance en construction• Gestion de portefeuille clients, fidélisation et prospection• Développement commercial	<p>➤ Caractéristiques de l'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none">• Equipe stable et motivée• Positionnement haut ou milieu de gamme• Savoir-faire technique• Potentiel de développement• Clientèle diversifiée• Manager déjà en place	<p>➤ Conditions de la reprise</p> <ul style="list-style-type: none">• Achat de titres de société• Prise de participation majoritaire• Accompagnement du cédant
<p>➤ Expériences professionnelles</p> <p>15 ans en PME/PMI dans des entreprises du bâtiment du second œuvre</p> <ul style="list-style-type: none">• Responsable assistance technique• Conducteur de travaux• Chef d'équipe BTP• Chargé d'affaires dans le BTP	<p>➤ Localisation géographique</p> <ul style="list-style-type: none">• Ile de France• Normandie, Picardie, Nord Pas de Calais <p>➤ Equipes de conseils</p> <ul style="list-style-type: none">• Cabinet d'expertise comptable• Cabinet d'avocat• Conseiller CCI ou CMA ou Boutique de gestion	<p>➤ Fonds propres / Financement</p> <ul style="list-style-type: none">• Apport personnel 300 k€ + love money• Prêt d'honneur Initiative France• Concours bancaires et prêt transmission de Bpifrance• Garantie Bpifrance du prêt bancaire <p>➤ Prix de cession : Jusqu'à 1 M€</p>

BiG

MASTERCLASS

ETAPE 2

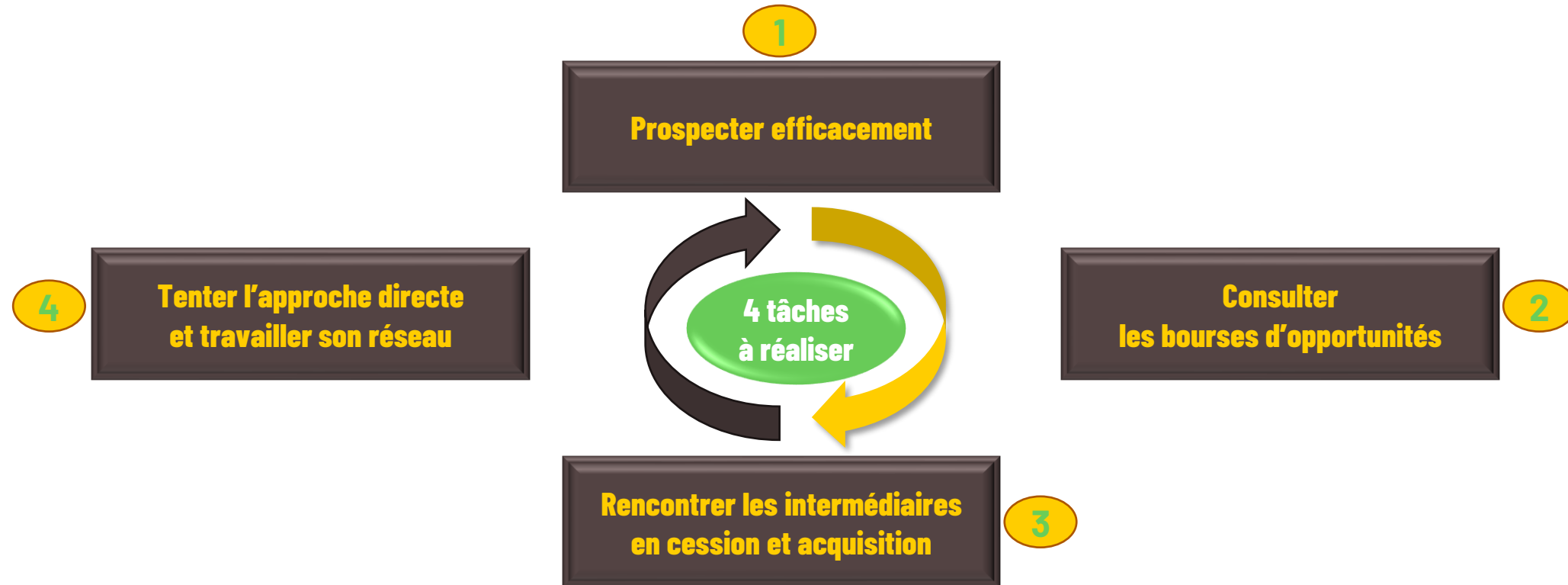
RECHERCHE

D'UNE ENTREPRISE

BiG

2 – RECHERCHE D'UNE ENTREPRISE

MASTERCLASS



Qui peut vous accompagner à réaliser ces tâches ?

Réseaux d'accompagnement et conseils en fusions acquisitions

- Les chambres de commerce et d'industrie
- Les chambres de métiers et de l'artisanat
- L'association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)
- Cap Créa : 27 réseaux d'accompagnement à vos côtés
- Cabinets de conseils en fusions-acquisitions

BiG

MASTERCLASS

ETAPE 3

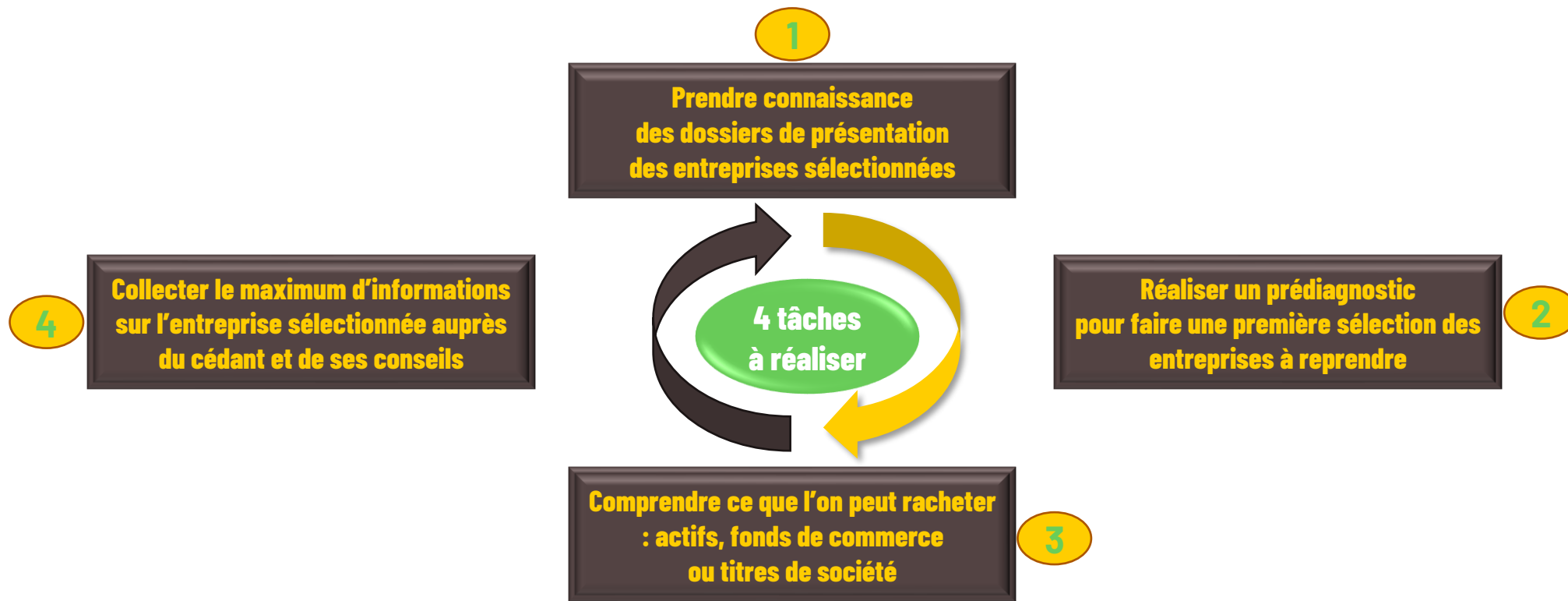
SÉLECTION DE LA CIBLE

ET RENCONTRE DU CÉDANT

BiG

3 - SÉLECTION DE LA CIBLE ET RENCONTRE DU CÉDANT

MASTERCLASS



Qui peut vous accompagner à réaliser ces tâches ?

Réseaux d'accompagnement et conseils en fusions acquisitions

- Les chambres de commerce et d'industrie
- Les chambres de métiers et de l'artisanat
- L'association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)
- Cap Créa : 27 réseaux d'accompagnement à vos côtés
- Cabinets de conseils en fusions-acquisitions

BiG

3 - SÉLECTION DE LA CIBLE ET RENCONTRE DU CÉDANT

ZOOM SUR LE PREDIAGNOSTIC

MASTERCLASS

Analyse rapide des documents de présentation de la cible

- Mémorandum (dossier de présentation de la cible)
- Tableaux financiers
- etc.

Quelles informations avez-vous pu obtenir à ce stade ?

3 - SÉLECTION DE LA CIBLE ET RENCONTRE DU CÉDANT

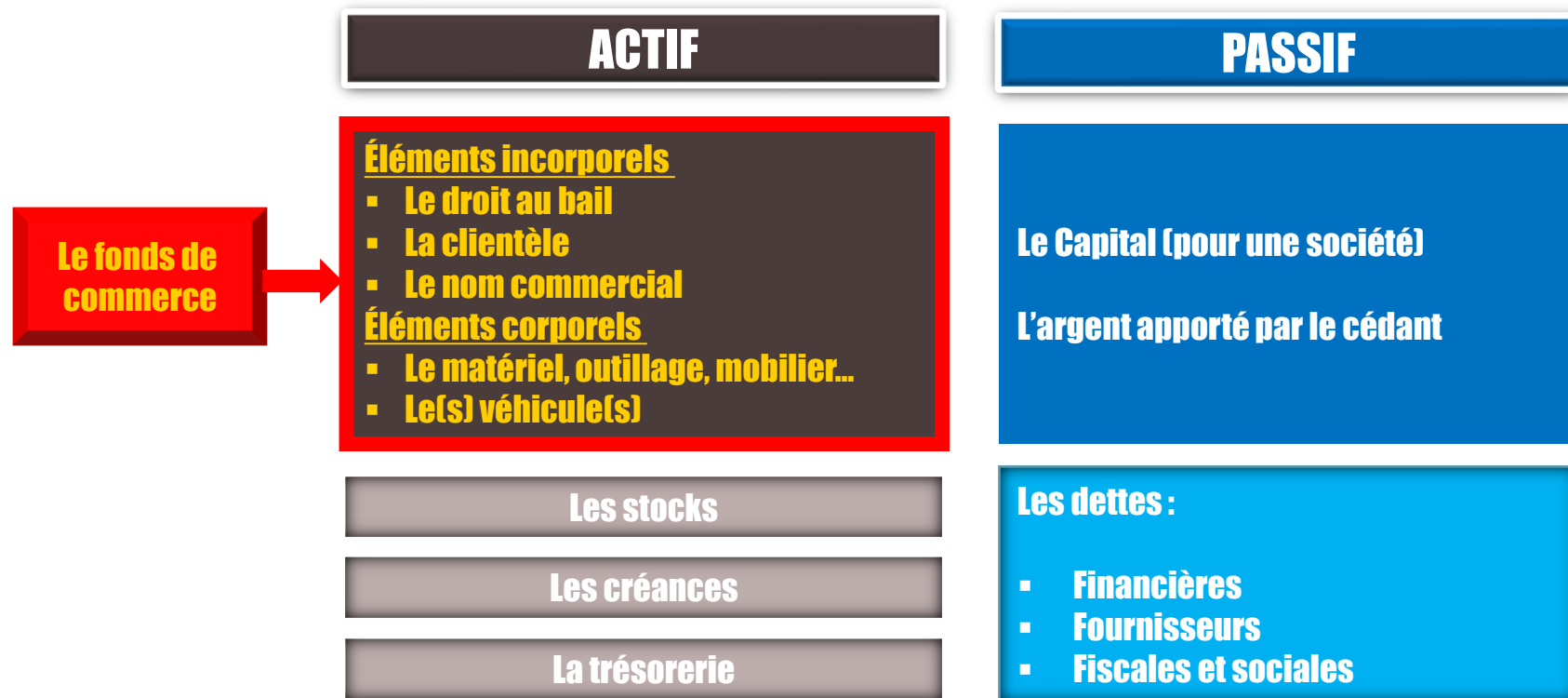
ZOOM SUR LE PREDIAGNOSTIC SUR LA BASE DU DOSSIER DE PRÉSENTATION DE LA CIBLE

Éléments du prédiagnostic

- **L'activité de l'entreprise et son marché**
- **Ses ressources**
- **Ses performances**
- **Son environnement juridique et réglementaire**
- **Validation de la cohérence de la valeur de la cible avec le projet de reprise**
- **Etat des lieux financier**
 - CA
 - Marge
 - EBE
 - Rentabilité de l'exploitation
 - Délais crédits clients / fournisseurs
 - etc.

3 - SÉLECTION DE LA CIBLE ET RENCONTRE DU CÉDANT

ZOOM : SAVOIR CE QUE L'ON RACHÈTE (FONDS DE COMMERCE OU TITRE DE SOCIÉTÉ ?)



Transfert automatique des contrats de travail

3 - SÉLECTION DE LA CIBLE ET RENCONTRE DU CÉDANT

MASTERCLASS

ZOOM : LA RENCONTRE DU CÉDANT

**Moment clé pour vérifier l'état d'esprit du cédant :
est-il réellement prêt à transmettre son entreprise ?**

Les signaux à observer

L'ambiance des échanges

La facilité d'accès à l'information

L'implication dans le projet de cession

BiG

MASTERCLASS

ETAPE 4

EVALUATION, MONTAGE FINANCIER ET JURIDIQUE

BiG

4 - EVALUATION, MONTAGE FINANCIER ET JURIDIQUE

MASTERCLASS



4 - EVALUATION, MONTAGE FINANCIER ET JURIDIQUE

MASTERCLASS

Qui peut vous accompagner
à réaliser ces tâches ?

Experts et conseils indépendants de ceux du cédant

- **Expert-comptable**
- **Avocat**
- **Conseil en fusion-acquisition**

Réseaux d'accompagnement

- **Les chambres de commerce et d'industrie**
- **Les chambres de métiers et de l'artisanat**
- **L'association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)**
- **Cap Créa : 27 réseaux d'accompagnement à vos côtés**

4 - EVALUATION, MONTAGE FINANCIER ET JURIDIQUE

MASTERCLASS

ZOOM SUR L'ÉVALUATION

Les 4 phases de l'évaluation



4 - EVALUATION, MONTAGE FINANCIER ET JURIDIQUE

ZOOM SUR L'ÉVALUATION

4 grandes méthodes d'évaluation

**Les méthodes basées sur
l'outil de travail**

**L'entreprise
vaut ce qu'elle possède**

**Les méthodes basées sur la
situation présente**

**L'entreprise
vaut ce qu'elle rapporte**

**Les méthodes basées sur
les prévisions futures**

**L'entreprise
vaut ce qu'elle rapportera**

**Les méthodes des
comparables**

**L'entreprise
vaut ce que valent les autres**

⚡ Il n'existe pas de formule d'évaluation qui aurait la capacité de modéliser :

- ✓ tous les métiers que peuvent exercer les entreprises,
- ✓ toutes les situations économiques dans lesquelles peuvent évoluer ces entreprises,
- ✓ toutes les spécificités dans les modes de gestion et de management.

MASTERCLASS

ETAPE 5

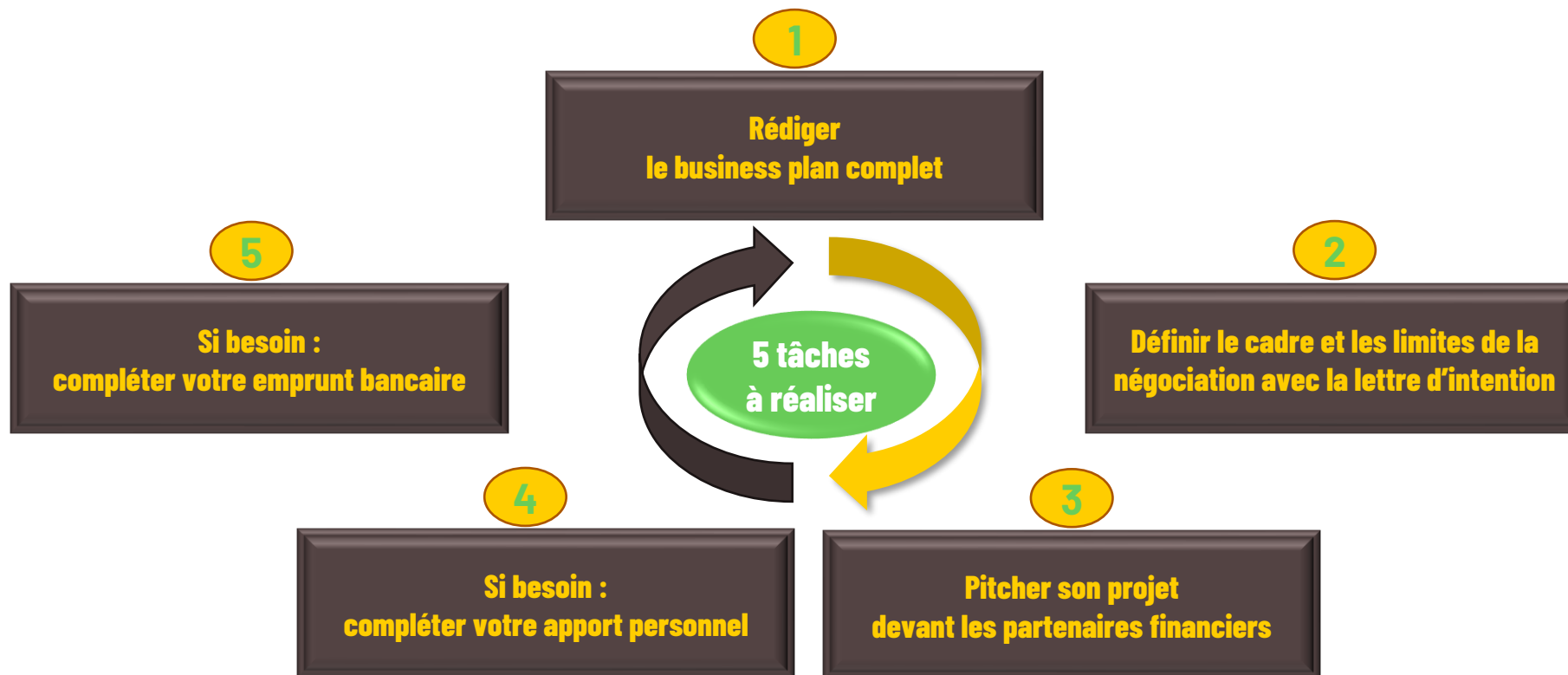
NÉGOCIATION ET

FINANCEMENT

BiG

5 - NÉGOCIATION ET FINANCEMENT

MASTERCLASS



Qui peut vous accompagner à réaliser ces tâches ?

Experts, conseils et acteurs du financement et de l'investissement

- Expert-comptable
- Avocat
- Conseil en fusion-acquisition
- Les acteurs du financement : banque, Bpifrance, Réseaux Entreprendre, Réseau Initiative France, France Active etc.
- Les acteurs de l'investissement : sociétés d'investissement, capital-risqueurs, business angels, Bpifrance, etc.

Réseaux d'accompagnement

- Les chambres de commerce et d'industrie
- Les chambres de métiers et de l'artisanat
- L'association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)
- Cap Créa : 24 réseaux d'accompagnement à vos côtés

BiG

5 - NÉGOCIATION ET FINANCEMENT

MASTERCLASS

ZOOM SUR LES SOLUTIONS DE FINANCEMENTS

Fonds propres

- **Apports personnels**
 - Epargne, love Money
- **Investisseurs** : business angels, partenaires financiers (fonds d'investissements)
- **Prêts d'honneur**
 - Réseau Entreprendre + Initiative France
 - + PHCR de Bpifrance

Endettement

- **Crédit Vendeur**
 - Conditions à déterminer avec le cédant
- **Dettes bancaires**
 - Majoritairement sur 7 ans
- **Bpifrance**
Prêt Transmission de 40 000 € à 1 500 000 €
 - Prêts sans garantie avec différé d'amortissement jusqu'à 2 ans
 - Durée de 5 à 7 ans

5 - NÉGOCIATION ET FINANCEMENT

MASTERCLASS

ZOOM SUR LES SOLUTIONS DE FINANCEMENTS

Exemple de plan de financement de la Holding

EMPLOIS		RESSOURCES	
Achat de 100% des titres	700K€	Apport personnel	150K€
Frais	50K€	Prêt d'honneur	50K€
		Prêt bancaire	330K€
		Prêt Transmission Bpifrance (40% de la dette)	220K€
TOTAL	750K€	TOTAL	750K€

D'autres possibilités: crédit vendeur, love money, capital investissement...

**Attention, la dette est liée à la capacité bénéficiaire de l'entreprise.
Pour bénéficier des effets de levier de dette, il faut se positionner sur des entreprises rentables.**

BiG

MASTERCLASS

ETAPE 6

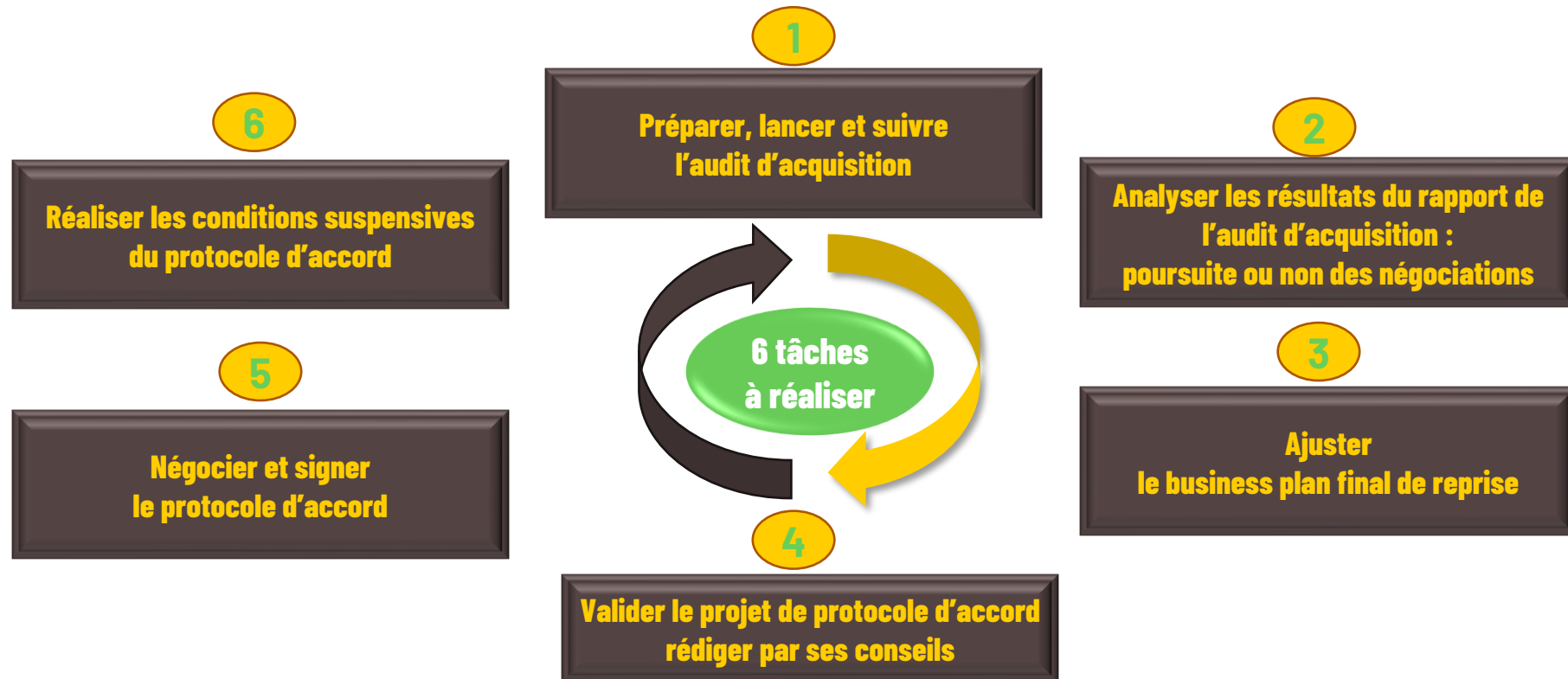
AUDIT D'ACQUISITION ET NÉGOCIATION

DU PROTOCOLE D'ACCORD



5 - AUDIT D'ACQUISITION ET NÉGOCIATION DU PROTOCOLE D'ACCORD

MASTERCLASS



Qui peut vous accompagner à réaliser ces tâches ?

Experts et conseils

- Expert-comptable
- Avocat
- Conseil en fusion-acquisition
- Les acteurs du financement : banque, Bpifrance, Réseaux Entreprendre, Réseau Initiative France, etc.
- Les acteurs de l'investissement : sociétés d'investissement, capital-risqueurs, business angels, Bpifrance, etc.

Réseaux d'accompagnement

- Les chambres de commerce et d'industrie
- Les chambres de métiers et de l'artisanat
- L'association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)
- Cap Créa : 27 réseaux d'accompagnement à vos côtés

BiG

MASTERCLASS

ETAPE 7

ACTE DE CESSION ET FORMALITÉS ADMINISTRATIVES

BiG

7 - ACTE DE CESSION ET FORMALITÉS ADMINISTRATIVES

MASTERCLASS



Qui peut vous accompagner à réaliser ces tâches ?

Experts et conseils

- Expert-comptable
- Avocat
- Conseil en fusion-acquisition

Réseaux d'accompagnement

- Les chambres de commerce et d'industrie
- Les chambres de métiers et de l'artisanat
- L'association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)
- Cap Créa : 27 réseaux d'accompagnement à vos côtés

BiG

MASTERCLASS

ETAPE 8

PRISE EN MAIN DE L'AFFAIRE

BiG

8 – PRISE EN MAIN DE L’AFFAIRE

MASTERCLASS



Qui peut vous accompagner
à réaliser ces tâches ?

Réseaux d'accompagnement

- Les chambres de commerce et d'industrie
- Les chambres de métiers et de l'artisanat
- L'association CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires)
- Cap Créa : 27 réseaux d'accompagnement à vos côtés

Experts et conseils

- Expert-comptable
- Avocat
- Conseil en fusion-acquisition
- Les acteurs du financement : banque, Bpifrance, Réseaux Entreprendre, Réseau Initiative France, etc.
- Les acteurs de l'investissement : sociétés d'investissement, capital-risqueurs, business angels, Bpifrance, etc.

BiG

MASTERCLASS

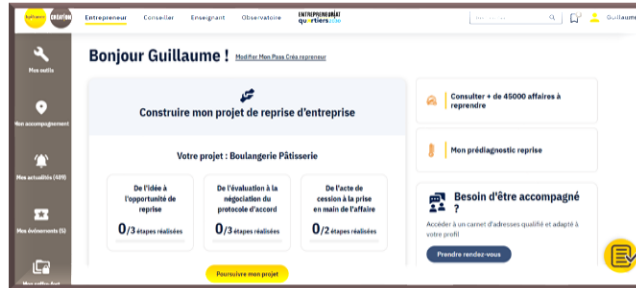
**MON PASS CREA
REPRENEUR SUR
BPIFRANCE-CREATION.FR**

BiG

LE PASS CREA C'EST QUOI ?

MASTERCLASS

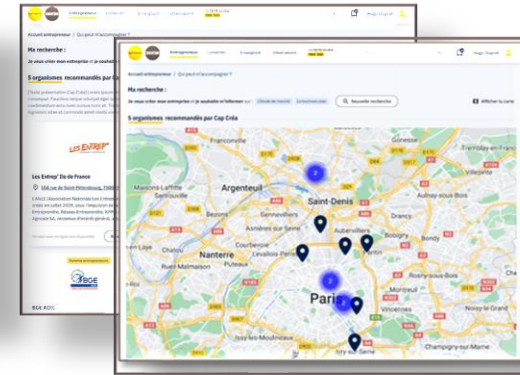
Mon Tableau de bord



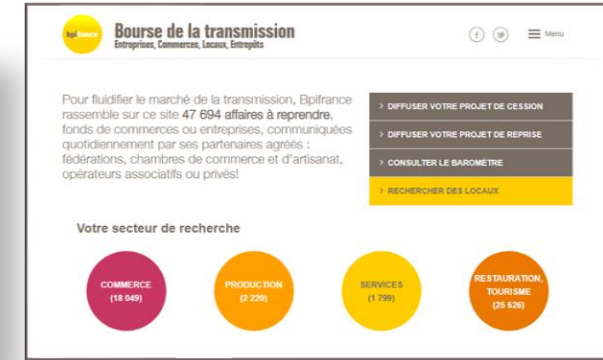
Mon parcours en 8 étapes



Mon carnet d'adresses



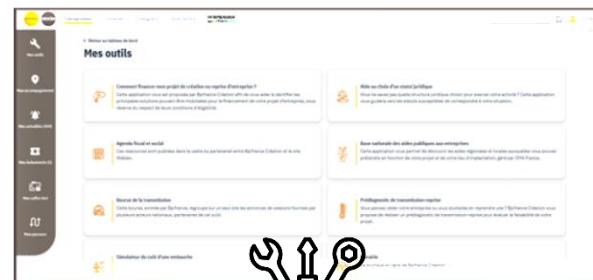
Accès à + de 45 000 entreprises à vendre



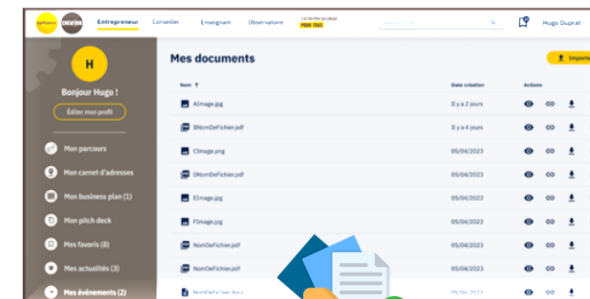
Mon prédiagnostic reprise



Mes outils



Mon Coffre-fort



MASTERCLASS

Pour en savoir plus, rendez-vous sur
bpifrance-creation.fr

BiG