

MASTERCLASS

TRANSMISSION D'ENTREPRISE ARRÊTEZ D'ATTENDRE LE REPRENEUR IDÉAL

ALLEZ LE CHERCHER !

FABRICE LANGE · ACTORIA / CAPINEXT



MASTERCLASS

**JE CÉDERAI SANS DOUTE MON
ENTREPRISE UN JOUR... MAIS PAS
MAINTENANT »**



MASTERCLASS

UNE OFFRE SPONTANÉE N'EST PAS TOUJOURS UN MARCHÉ



8H42 : LE TELEPHONE SONNE

MASTERCLASS

**« Nous suivons votre entreprise.
Nous aimerions discuter d'un rachat. »**

Quelques semaines plus tard, cession à :

12 M€

BONNE NOUVELLE ?

Oui. Mais

le premier acheteur qui appelle

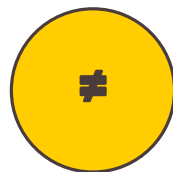
n'est pas forcément le bon !

**UNE OFFRE SPONTANÉE NE PERMET PAS DE SAVOIR SI ELLE EST FINANCIEREMENT ACCEPTABLE
ET S'IL S'AGIT DU MEILLEUR REPRENEUR POUR VOTRE ENTREPRISE**

LE PARADOXE : ILS SE CHERCHENT... MAIS NE SE TROUVENT PAS

MASTERCLASS

23 % des cédants concernés
par une transmission externe
citent l'absence d'offre



22 % des repreneurs externes
ont du mal à trouver
une entreprise à
reprendre

Le problème n'est pas seulement le nombre de repreneurs.

C'est de faire se rencontrer le bon cédant et le bon repreneur au bon moment.

MASTERCLASS

**COMBIEN VAUT VOTRE ENTREPRISE ?
MAUVAISE PREMIÈRE QUESTION.**



UNE ENTREPRISE A TROIS LECTURES DE VALEUR

MASTERCLASS

1

VALEUR AUTONOME

Ce qu'elle vaut
par ses performances propres.

2

VALEUR STRATÉGIQUE

Ce qu'elle vaut
pour CET acquéreur.

3

PRIX NÉGOCIÉ

Ce que le processus
permet réellement de capter.

L'IMMATÉRIEL INFLUENCE LES DEUX PREMIÈRES : marque · clients · savoir-faire · PI · infrastructure · équipe · certifications

« Avant de demander combien vaut votre entreprise, demandez-vous pour qui elle vaut le plus. »

MASTERCLASS

**AVANT DE CHERCHER
UN REPRENEUR,
RENDEZ-LA REPRENABLE.**



**90
JOURS**

**Votre entreprise peut-elle fonctionner
90 jours sans vous ?**

CLIENTS

DÉCISIONS

CHIFFRE D'AFFAIRES

MANAGEMENT

SAVOIR-FAIRE

FINANCEMENT

**AVANT : un problème se traite.
PENDANT LA DUE DILIGENCE : il devient un levier de négociation.**

QUI AURAIT UNE EXCELLENTE RAISON DE VOUS ACHETER ?

MASTERCLASS

CONCURRENT

clients · échelle · géographie

ACTEUR ADJACENT

produit · technologie · cross-sell

CLIENT / FOURNISSEUR

marges · sécurisation · intégration verticale

VOTRE ENTREPRISE

GROUPE ÉTRANGER

accès France · réseau · certifications

FONDS / PE / FAMILY OFFICE

cash-flow · management · build-up

MBI / MBO

projet · continuité · capital

**Le bon repreneur est celui avec qui la
complémentarité crée le plus de valeur.**

BiG

MASTERCLASS

**ALLER LE CHERCHER
NE VEUT PAS DIRE
LUI COURIR APRÈS.**



INBOUND TRANSMISSION : CRÉER L'ATTRACTION AVANT LE CONTACT

MASTERCLASS

INFLUENCEURS

font émerger
la crédibilité

FÉDÉRATEURS

ouvrent les
bons réseaux

COMMUNICATEURS

font circuler
les bons signaux

DÉCIDEURS

transforment l'intérêt
en opportunité

ATTIRER → SÉDUIRE → CONVERTIR → NÉGOCIER → CONCLURE

INBOUND + OUTBOUND = PLUS D'OPTIONS, PLUS DE MAÎTRISE

Objectif : que le repreneur découvre une **opportunité**, pas un vendeur qui a besoin de vendre.

LA SHORTLIST : TROIS QUESTIONS, PAS CINQUANTE LOGOS

MASTERCLASS

1

POURQUOI LUI ?

Pourquoi votre entreprise est-elle stratégique pour lui ?

2

POURQUOI MAINTENANT ?

Sa stratégie et son timing sont-ils favorables ?

3

PEUT-IL VRAIMENT ACHETER ?

Financement, décision, expérience d'exécution ?

EXCELLENT FIT STRATÉGIQUE ≠ EXCELLENT CANDIDAT AUJOURD'HUI

4e filtre : quel risque prenez-vous en acceptant le contact ?

MASTERCLASS

**UN ENGAGEMENT DE CONFIDENTIALITÉ (NDA)
N'EST PAS UNE POTION D'AMNÉSIE.**



CONFIDENTIALITÉ : RÉVÉLER PROGRESSIVEMENT

MASTERCLASS

ANONYME

TEASER

NDA

MÉMO

DATA ROOM

ZONE SENSIBLE

CONCURRENT : CAS LE PLUS SENSIBLE

- Prix et marges commerciales
- Pipeline commercial
- Développement produits et process
- Stratégie future

ÉQUIPE CLOISONNÉE / CLEAN TEAM

Conseils ou personnes **hors fonctions commerciales** analysent les données sensibles et restituent une information agrégée.

AUX BONNES PERSONNES • AU BON MOMENT • AVEC LA BONNE INFORMATION

12 M€ OU 11 M€ : VOUS CHOISISSEZ QUOI ?

MASTERCLASS

OFFRE A

12 M€

8,4 M€ garantis + 3,6 M€ conditionnels

Financement : à confirmer

Due diligence : large · 5 mois

Conditions : nombreuses

Projet : encore peu précis

OFFRE B

11 M€

11 M€ au closing

Financement : sécurisé

Due diligence : ciblée · 3 mois

Conditions : limitées

Projet : clair et partagé

LE PRIX FACIAL N'EST PAS LE PRIX RÉEL.

BiG

6 QUESTIONS SUR LE REPRENEUR

1. Pourquoi veut-il acheter ?
2. Qui décide réellement ?
3. Son financement tient-il ?
4. A-t-il déjà réalisé des acquisitions comparables ?
5. Que veut-il faire de l'entreprise ?
6. Quelle réputation a-t-il auprès de ses salariés, clients et partenaires ?

EXCLUSIVITÉ

AVANT

vous avez plusieurs options

APRÈS

vous négociez avec un seul candidat

UN TRANSFERT DE POUVOIR

« Le repreneur doit gagner deux négociations : celle du prix et celle de la confiance. »

MASTERCLASS

**N'ATTENDEZ PAS
LE REPRENEUR IDÉAL.
DONNEZ-VOUS LE CHOIX.**

