



TRANSFAIR

LES RENDEZ-VOUS DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE



La boîte à outil du repreneur

-
10 étapes pour reprendre une entreprise

 bpifrance CRÉATION

INTERVENANT



Guillaume MALVOISIN

**Responsable des contenus
Transmission-Reprise
Site bpifrance-creation.fr**

guillaume.malvoisin@bpifrance.fr

Avantages et inconvénients de la reprise d'entreprise par rapport à la création

Avantages

Un processus plus rapide

- Outil de travail opérationnel
- Personnel formé
- Clientèle acquise
- notoriété

Un salaire immédiat

- Chiffre d'affaires existant et donc résultat

Moins d'inconnues

- Historique d'activité
- taux de pérennité supérieur à la création

Des financements plus facile à décrocher

- Connaissance des résultats passés

Inconvénients

Les perles rares ne courent pas les rues

Un coût plus élevé

- Apport personnel plus conséquent

Pas le droit à l'amateurisme

- Il faut être opérationnel dès le 1^{er} jour de la reprise

Etre diplomate

- Les problèmes de relations humaines sont bien plus lourd qu'en création (aspects socio psychologiques du cédant + salariés + fournisseurs + clients...)

LES 10 ÉTAPES DE LA REPRISE D'ENTREPRISE

1**Préparation
du projet****2****Recherche
d'une entreprise****3****Prédiagnostic
et
sélection de la cible****4****Rencontre du cédant
et
recueil d'informations****5****Estimation et
négociation sur le prix****6****Lettre d'intention
et lancement
des audits****7****Business plan
et
Montage juridique****8****Financement
et
garanties****9****Négociation du
protocole d'accord
et closing****10****Les 100 premiers jours de la reprise**

1 - Préparation du projet de reprise

Une reprise réussie s'anticipe.

Pour bien commencer, il faut mûrir son projet

Analyser

vos motivations, vos objectifs, vos forces et vos faiblesses

Se faire accompagner

en choisissant des conseils adaptés à votre projet

Cibler

un type d'entreprise à reprendre cohérent avec votre projet personnel

Suivre une formation

pour conforter ses connaissances et échanger sur votre projet

Pour en savoir plus sur : « [Comment préparer un projet de reprise d'entreprise ?](#) »

Les outils Bpifrance Création

Les contenus et outils



Toutes les réponses à vos questions

Je prépare ma reprise

Je transmets

bpifrance-creation.fr

Les outils Bpifrance Création

S'informer

bpifrance-creation.fr

Je prépare ma reprise

Vous êtes décidé à reprendre une entreprise ? Vous trouverez ici les réponses à vos questions ainsi qu'une orientation vers les interlocuteurs pertinents pour vous conseiller et vous accompagner jusqu'au closing.

Les clés du succès sont connues : une bonne préparation et un accompagnement de qualité.



Imprimer



Partager



En bref...

- Reprendre une entreprise n'est **pas plus risqué** que d'en créer une, au contraire car cela permet de ne pas partir de zéro et de développer l'activité plus rapidement.
- La reprise d'une entreprise permet de **se rémunérer rapidement**, ce qui est rarement le cas en matière de création.

L'essentiel

- > Bien préparer son projet de reprise d'entreprise : les étapes essentielles de la réussite
- > Comment trouver une entreprise à reprendre ?
- > Reprise d'entreprise : quels diagnostics effectuer
- > Bien choisir le montage juridique de la reprise d'entreprise
- > Comment bien évaluer l'entreprise à reprendre ?
- > Comment faire le business plan de reprise d'entreprise ?
- > Audit d'acquisition : à quoi sert la lettre d'intention ?
- > Comment financer un projet de reprise d'entreprise ?
- > Comment négocier et quels accords conclure lors d'un projet de reprise d'entreprise ?



Les outils Bpifrance Création

Accompagnement

Qui peut m'accompagner ?

Des réseaux se tiennent à la disposition des porteurs de projet pour les accueillir, les informer, les orienter si nécessaire, et les accompagner dans leurs démarches. Comment trouver le bon interlocuteur ?

1 Vous recherchez un interlocuteur ?

➔ Dans quel moment de vie vous situez-vous ? * Je prépare ma reprise ▼

➔ Quel type de service recherchez-vous ? *

Accueil et information

Accompagnement ▼

➔ Quelle est la nature de votre activité ? *

<input type="radio"/> Artisanale	<input type="radio"/> Libérale
<input type="radio"/> Agricole	<input type="radio"/> Agent Commercial
<input type="radio"/> Commerciale	<input type="radio"/> Industrielle
<input type="radio"/> Artisanale et commerciale	<input type="radio"/> Artiste auteur
<input checked="" type="radio"/> Je ne sais pas	

Rechercher

**Le carnet d'adresse
des réseaux d'accompagnement**

Trouver le bon interlocuteur près de chez vous


bpifrance-creation.fr





Les outils Bpifrance Création

La fiche de cadrage du repreneur

Repreneur		Projet de reprise	
	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	



Les outils Bpifrance Création

La fiche de cadrage du repreneur



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	
> Informations personnelles et formations <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 	> Profil de l'entreprise recherchée <ul style="list-style-type: none"> Entreprise du bâtiment : second œuvre Code NAF / APE 4120A 	> Données économiques <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
> Profil / Compétences / Qualités <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 	> Caractéristiques de l'entreprise <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 	> Conditions de la reprise <ul style="list-style-type: none"> Achat de titres de société Prise de participation majoritaire Accompagnement du cédant
> Expériences professionnelles 15 ans en PME/PMI dans des entreprises du bâtiment du second œuvre <ul style="list-style-type: none"> Responsable assistance technique Conducteur de travaux Chef d'équipe BTP Chargé d'affaires dans le BTP 	> Localisation géographique <ul style="list-style-type: none"> Ile de France Normandie, Picardie, Nord Pas de Calais 	> Fonds propres / Financement <ul style="list-style-type: none"> Apport personnel 300 k€ + love money Prêt d'honneur Initiative France Concours bancaires et contrat développement Transmission Bpifrance Garantie Bpifrance du prêt bancaire
	> Equipes de conseils <ul style="list-style-type: none"> Cabinet d'expertise comptable Cabinet d'avocat Conseiller CCI ou CMA ou Boutique de gestion 	> Prix de cession : Jusqu'à 1 M€



2 – Rechercher une entreprise à reprendre

Le marché de la reprise est parfois difficile d'accès.

Plusieurs pistes s'offrent à vous :

**Réseaux
personnels et
professionnels**

Intermédiaires

**Bourses
d'opportunités**

**Approche
directe**

Pour en savoir plus sur : « Comment trouver une entreprise à reprendre ? »



Les outils Bpifrance Création

La bourse de la transmission

Bourse de la transmission

Pour fluidifier le marché de la transmission, Bpifrance rassemble sur ce site **48 180 affaires à reprendre**, fonds de commerces ou entreprises, communiquées quotidiennement par ses partenaires agréés : fédérations, chambres de commerce et d'artisanat, opérateurs associatifs ou privés.

Votre secteur de recherche

- COMMERCE (17 435)
- PRODUCTION (2 558)
- SERVICES (1 556)
- RESTAURATION, TOURISME (26 631)

Votre recherche

Mot clé, ex: pressing, ... Secteur d'activité Région, Département RECHERCHER

> DÉPOSER VOTRE PROJET DE CESSION
> DÉPOSER VOTRE PROJET DE REPRISE

Bourse de la transmission

+ de 48 000
annonces d'entreprise à reprendre



<https://reprise-entreprise.bpifrance.fr/>



3 – Premiers diagnostics et première sélection

Phase importante pour optimiser votre temps et maximiser vos chances de trouver la bonne entreprise

Evaluer rapidement la faisabilité de votre projet en utilisant l'outil que Bpifrance Création met gracieusement à votre service

prediagentreprise.fr



Pour en savoir plus sur : « [Comment faire une première sélection des entreprises à reprendre ?](#) »



Les outils Bpifrance Création

Le prediagnostic

Prédiagnostic reprise
 Identifiez en un clin d'œil la faisabilité de votre projet de reprise d'entreprise

Bonjour M. Guillaume Malvoisin
[Déconnexion](#)

Accueil	Prédiagnostic	Mon compte	Mentions légales	Bpifrance-creation	
① L'activité de l'entreprise et son marché	② Les ressources de l'entreprise	③ Les performances de l'entreprise	④ L'environnement juridique et réglementaire	⑤ Le projet de reprise	⑥ Le rapport





Les outils Bpifrance Création

Les dossiers projecteurs

Des dossiers thématiques :

- ✓ Sur l'essentiel des secteurs d'activités
- ✓ Avec une information et documentation qualifiée



Rachat du fonds de commerce ou de titres de société



Le fonds de commerce



ACTIF

Éléments incorporels

- Le droit au bail
- La clientèle
- Le nom commercial

Éléments corporels

- Le matériel, outillage, mobilier...
- Le(s) véhicule(s)

Les stocks

Les créances

La trésorerie

PASSIF

Le Capital (pour une société)

L'argent apporté par le cédant

Les dettes :

- Financières
- Fournisseurs
- Fiscales et sociales

Transfert automatique des contrats de travail



4 – Rencontre du cédant et recueil d'information

**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

Pour en savoir plus sur : « Se préparer à rencontrer le cédant »

5 – Estimation et négociation sur le prix

Etape cruciale, elle permet d'établir votre stratégie et d'apprécier ce qui fait la valeur de l'entreprise ciblée. Comment faire ?

Diagnostic de l'entreprise

- **Marché, concurrent, client**
- **Process et moyens : fabrication, distribution...**
- **Financier**
- **RH et organisation**
- **Actionnariat, juridique et fiscal**

Retraitement économique

- **Suppression des non-valeurs**
- **Evaluation du fonds de commerce, des brevets, des marques**
- **Retraitement des autres valeurs d'actifs immobilisés en vue de les évaluer à leur valeur actuelle**
- **Retraitement de l'encours clients**
- **Correction du passif des risques et autres dettes non comptabilisées**
- **Correction du résultat en vue de déterminer le cash flow économique**

Evaluation et négociation sur le prix

- **Différentes approches possibles**
- **Méthode patrimoniale : l'entreprise vaut ce qu'elle possède**
- **Méthode de rentabilité : l'entreprise vaut ce qu'elle rapportera**
- **Méthode comparative : l'entreprise vaut ce que valent les autres**

Pour en savoir plus sur : « Comment évaluer l'entreprise ? »

6 – Lettre d'intention et lancement des audits

**Il est temps de formaliser les points fondamentaux
et d'approfondir l'analyse du projet**

Définir le cadre et les limites de la négociation en rédigeant et signant une lettre d'intention

- Puis, réalisez **les audits** pour :

- - Fiabiliser vos diagnostics et les informations communiquées par le cédant
- - Vérifier si le prix de cession n'est pas surévalué
- - Négocier les garanties (garantie d'actif et de passif, clause d'earn out...)

Avec l'aide de professionnels de la reprise d'entreprise

Pour en savoir plus sur : « La lettre d'intention et les audits »

7 – Business plan

C'est le moment de vérifier si votre projet est viable et rentable

**Préparer
vos prévisions financières**

**Elaborer
le montage juridique et
financier**

- Stratégie marketing et de production R&D
- Administration et frais généraux

- Intérêt de créer une société holding
- Bâtir le business plan pour démarcher les banques

Pour en savoir plus sur : « Comment faire le business plan de reprise d'entreprise ? »

8 – Financements et garanties

Plusieurs possibilités de financement et de garantie s'offrent à vous, selon le type d'activité et la taille de l'entreprise

**Epargne
personnelle
et love
money**

**Prêt
d'honneur**

**Financement
participatif**

**Aides
publiques et
dispositifs
Bpifrance**

**Prêts
bancaires**

Investisseurs

**Crédit
vendeur**

**Garantie de
l'emprunt
bancaire**

Pour en savoir plus sur : « Comment financer un projet de reprise d'entreprise ? »



Les outils Bpifrance Création

Les solutions de financement

Comment financer mon projet de création ou reprise d'entreprise ?

Cette application vous est proposée afin de vous aider à identifier les principales solutions financières pouvant être mobilisées - sous réserve du respect de leurs conditions d'éligibilité - pour la réalisation de votre projet de création ou de reprise d'entreprise.

Imprimer

Partager

ÉTAPE 1/3 : Les questions suivies d'un * sont obligatoires.

QUEL EST VOTRE PROJET ? *

Création d'entreprise

Reprise d'entreprise

* Moins de 5 ans d'existence.

AVEZ-VOUS UN APPORT PERSONNEL ? *

Oui

Oui, mais inférieur à 30%

Non

* Seul nos particuliers, un apport personnel est indispensable pour faire face aux premières dépenses de l'entreprise et pour solliciter un emprunt bancaire. En règle générale, il doit représenter environ 30% des besoins. Si votre apport est insuffisant, des solutions existent pour le renforcer.

QUE SOUHAITEZ-VOUS FINANCER ? * (Plusieurs choix possibles)

Une étude de faisabilité / Un prototype

Le projet dans son ensemble

Un besoin de trésorerie

Des investissements

* Pour les entreprises en activité.

Suivant





Les outils Bpifrance Création

Les solutions de financement

Comment financer mon projet de création ou reprise d'entreprise ?

Cette application vous est proposée afin de vous aider à identifier les principales solutions financières pouvant être mobilisées - sous réserve du respect de leurs conditions d'éligibilité - pour la réalisation de votre projet de création ou de reprise d'entreprise.

Imprimer

Partager

Précédent

ÉTAPE 2/3 :

Ignorer cette étape

VOUS ÊTES (Aucun ou plusieurs choix possibles)

Une femme (ou une équipe mixte)

Demandeur d'emploi

Jeune créateur

En situation de handicap

VOTRE PROJET CONCERNE (Aucun ou plusieurs choix possibles)

Une innovation

LESS

- ☛ Sont visés les projets de création ou de développement d'entreprise à fort potentiel de croissance à partir de tout type d'innovation.
- ☛ Sont visés les projets répondant aux critères de l'ESS (lucrativité limitée, but autre que le partage des bénéfices, gouvernance démocratique) et, d'une manière générale, les projets ayant un impact positif social, sociétal, environnemental ou encore culturel.

VOUS VOUS IMPLANTEZ OU HABITEZ DANS

Un QPV

Une ZRR

Ni l'un, ni l'autre

- ☛ QPV : Quartiers prioritaires de la politique de la ville
 - ☛ ZRR : Zones de revitalisation rurale
- Les QPV et les ZRR offrent aux entreprises qui s'y implantent des aides incitatives. Vérifiez si votre adresse se situe dans un QPV ou dans une ZRR.

Rechercher

Un parcours personnalisé pour trouver des solutions de financements :

- ✓ Des critères spécifiques par profils et besoins
- ✓ Des fiches descriptives de chaque solution
- ✓ Une orientation vers les organismes dédiés





Les outils Bpifrance Création

Les solutions de financement

» Précédent

ÉTAPE 3/3 :

Voici les principales solutions de financement adaptées à votre projet. D'autres dispositifs, notamment régionaux, peuvent compléter cette liste. Pour les identifier, rapprochez-vous des réseaux locaux d'accompagnement proches de chez vous.

	<p>Les fonds propres correspondent aux sommes versées par l'entrepreneur ou les associés, augmentées des profits générés par l'entreprise et non distribués en dividendes.</p> <p>En création, ils permettent de faire face aux premières dépenses et de financer ce qui ne l'est pas par le système bancaire, notamment le besoin en fonds de roulement. Ils conditionnent par ailleurs l'obtention d'un emprunt bancaire. Sont inclus dans cette rubrique les aides et subventions accordées au(x) porteur(s) de projets ou à l'entreprise.</p>
<p>Renforcement des fonds propres</p>	<ul style="list-style-type: none"> ↳ Prêt d'honneur Renfort ↳ Prêt d'honneur Création-Reprise ↳ ARCE ↳ Coup de pouce des proches ↳ Prêt d'honneur ↳ Crowdfunding sous forme de don (reward crowdfunding) ↳ Dispositifs régionaux (fonds propres) ↳ Concours nationaux à la création d'entreprise
	<p>Ce type de financement consiste à rechercher des personnes, clubs d'investisseurs ou institutions susceptibles d'investir au capital de la société, avec des conditions de sortie prédéfinies. Même s'il concerne principalement les startups innovantes et les entreprises en phase de croissance, les TPE peuvent également "lever des fonds" en s'adressant à des organismes de proximité qui accompagnent la création d'entreprises locales.</p>
<p>Ouverture du capital à des investisseurs</p>	<ul style="list-style-type: none"> ↳ Love money ↳ Clubs d'investisseurs Cigales ↳ Crowdequity
	<p>Recourir à un emprunt est une solution de financement très largement utilisée par les entrepreneurs. Les banques interviennent majoritairement mais d'autres interlocuteurs peuvent également être sollicités en fonction des situations.</p>
<p>Les emprunts</p>	<ul style="list-style-type: none"> ↳ Prêt bancaire (création et reprise) ↳ Contrat de développement transmission ↳ Crédit vendeur ↳ Crowdlending
	<p>Une garantie est une assurance qui couvre une partie de la perte finale d'un établissement prêteur en cas de défaillance de l'emprunteur. Elle limite en général la demande de garanties personnelles et facilite l'obtention d'un prêt bancaire.</p>
<p>Les garanties d'emprunt</p>	<ul style="list-style-type: none"> ↳ Garantie création Bpifrance ↳ Garantie transmission ↳ Garantie Egalité Accès ↳ Garantie Emploi ↳ Sociétés de caution mutuelle



9 – Négociation et closing

**Au cours de cette étape,
le montant de la transaction, les conditions et
les engagements des parties seront définis.**

L'accord est ensuite matérialisé par :

**La signature du
protocole d'accord**

Il reprend chaque point de la négociation

**La signature de
l'acte de cession**

Pour en savoir plus sur : « Comment négocier et quels accords conclure lors d'un projet de reprise d'entreprise ? »

10 – Les 100 premiers jours

Bien gérer la période de transition est crucial pour le succès futur.

C'est le moment de prendre le leadership :

Mettre en œuvre des actions prioritaires

- ✓ **Rassurer les salariés**
- ✓ **Rencontrer les clients, fournisseurs, banquiers**
- ✓ **Prendre les premières décisions financières et commerciales**

Construire un tableau de bord et appliquer le plan de reprise

Pour en savoir plus sur : « Comment prendre le leadership les 100 premiers jours ? »

Les outils Bpifrance Création

Les contenus et outils



Toutes les réponses à vos questions

Je prépare ma reprise

Je transmets

bpifrance-creation.fr



Les outils Bpifrance

Les solutions de financement de Bpifrance

bpifrance | SERVIR L'AVENIR

Nous découvrir Nos solutions Nos priorités Nos actualités #Big2021

Bpifrance dans votre région

Un réseau de 1 200 personnes au service des entrepreneurs quelle que soit la région avec 50 implantations.

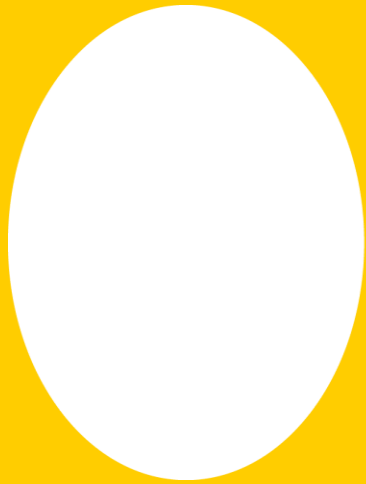
Code postal du siège social

Polynésie
Martinique
Guadeloupe
Guyane
La Réunion
Mayotte
Nouvelle-Calédonie

Île-de-France



Pour contacter Bpifrance de votre région
[**bpifrance.fr**](https://www.bpifrance.fr)



SERVIR
L'AVENIR



MERCI DE VOTRE ATTENTION

Pour en savoir plus rendez-vous sur
[bpifrance-creation.fr](https://www.bpifrance-creation.fr)