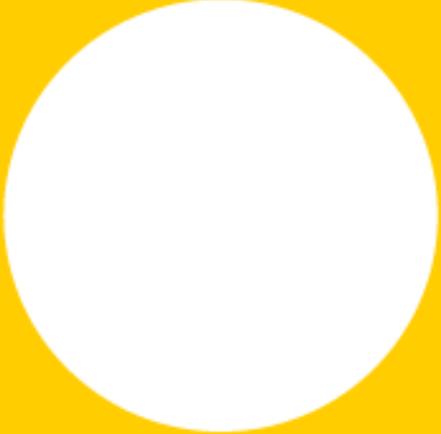




MASTER CLASS



**Réussissez votre
reprise d'entreprise en 10 étapes !**



Big

bpifrance inno generation

Reprendre une entreprise **étape par étape**

MASTER CLASS



Guillaume MALVOISIN

Responsable communication et
contenus Transmission-Reprise
Site bpifrance-creation.fr

guillaume.malvoisin@bpifrance.fr

bpifrance

CRÉATION



David TREGUER

Avocat – Directeur Associé

david.treguer@fidal.com



*« Les clés du succès sont connues :
une bonne préparation et un accompagnement de qualité »*



bpifrance inno generation

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

MASTER CLASS

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

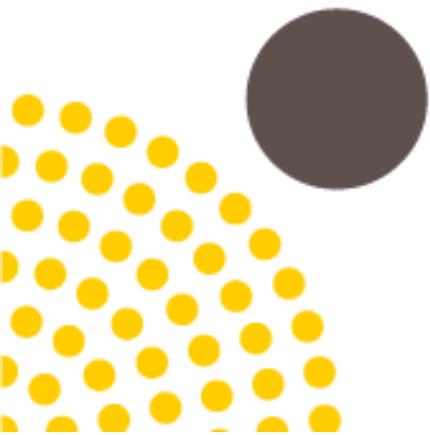
Etre diplomate

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

Big



Les 10 étapes de la reprise d'entreprise



1

**Préparation
du projet**

2

**Recherche
d'une entreprise**

3

**Prédiagnostic
et
sélection de la cible**

MASTER CLASS

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

Big

bpifrance inno generation

1 - Préparation du projet de reprise

MASTER CLASS

Une reprise réussie s'anticipe.

Pour bien commencer, il faut murir 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

Elaborer une fiche de cadrage

Elle vise à présenter votre parcours et votre projet de repreneur

Big

bpifrance inno generation

Les outils Bpifrance création

MASTER CLASS

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 ? *

Artisanale

Libérale

Agricole

Agent Commercial

Commerciale

Industrielle

Artisanale et commerciale

Artiste auteur

Je ne sais pas

Rechercher

Le carnet d'adresse des réseaux d'accompagnement

Trouver le bon interlocuteur près de chez vous

www.bpifrance-creation.fr/

Big

bpifrance inno generation

2 – Rechercher une entreprise à reprendre et à développer

MASTER CLASS

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**

Big

bpifrance inno generation

Bourse de la transmission Bpifrance

MASTER CLASS

The screenshot shows the homepage of the Bourse de la transmission Bpifrance website. At the top left is the Bpifrance logo and the title 'Bourse de la transmission'. To the right are social media icons for Facebook and Twitter, and a 'Menu' button. Below the header is a descriptive paragraph: 'Pour fluidifier le marché de la transmission, Bpifrance rassemble sur ce site 46 828 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.' To the right of this text is a vertical menu with three items: '> AFFAIRES À REPRENDRE', '> GUIDE DE LA REPRISE', and '> DÉPOSER VOTRE PROJET DE REPRISE'. Below this is a section titled 'Votre secteur de recherche' with four circular buttons: 'COMMERCE (16 963)' in purple, 'PRODUCTION (1 989)' in orange, 'SERVICES (1 567)' in yellow, and 'RESTAURATION, TOURISME (26 309)' in dark orange. At the bottom is a search bar titled 'Votre recherche' with a text input field containing 'Mot clé, ex: pressing, ...', two dropdown menus for 'Secteur d'activité' and 'Région, Département', and a 'RECHERCHER' button.

Bourse de la transmission

+ de 52 000
annonces d'entreprise à reprendre

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

Big

bpifrance inno generation

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



Les outils Bpifrance création

MASTER CLASS

Bonjour M. Guillaume Malvoisin
[Déconnexion](#)

bpifrance **CRÉATION**

Accueil Prédiagnostique 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

Prédiagnostic reprise

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

<https://prediagentreprise.fr/>

Big

bpifrance inno generation

Transfert automatique des
contrats de travail

Rachat de fonds de commerce ou de titres de société ?

MASTER CLASS

Le fonds de
commerce

ACTIF	PASSIF
<p><u>Éléments incorporels</u></p> <ul style="list-style-type: none">▪ Le droit au bail▪ La clientèle▪ Le nom commercial <p><u>Éléments corporels</u></p> <ul style="list-style-type: none">▪ Le matériel, outillage, mobilier...▪ Le(s) véhicule(s)	<p>Le Capital (pour une société)</p> <p>L'argent apporté par le cédant</p>
Les stocks	Les dettes : <ul style="list-style-type: none">▪ Financières▪ Fournisseurs▪ Fiscales et sociales
Les créances	
La trésorerie	

Big

4 - Rencontre du cédant et recueil d'informations



**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



5 - Estimation et négociation sur le prix

MASTER CLASS

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**

Big

6 - Lettre d'intention et lancement des audits

MASTER CLASS

**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

Big

7 - Business plan

MASTER CLASS

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

**Préparer
vos prévisions financières**

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

**Elaborer
le montage juridique et financier**

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

Big

bpifrance inno generation

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**



9 - Négociations 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**



10 - Les 100 premiers jours de la reprise



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



Les contenus Bpifrance-creation.fr

MASTER CLASS

The screenshot shows the Bpifrance-creation.fr website. At the top, there is a logo for 'bpifrance' and 'CRÉATION'. Below it, the text reads 'Préparez-vous à réussir votre création d'entreprise'. A navigation bar contains 'Pour faire mon business plan' and 'JE CRÉE MON PASS'. The main content area features a large graphic of a staircase with people sitting at desks, representing the business creation process. Below this graphic is a horizontal row of seven circular buttons with the following text from left to right: 'J'envisage d'entreprendre', 'Je prépare ma création', 'Je prépare ma reprise', 'Je me lance', 'Je gère', 'Je développe', and 'Je transmets'. Two red arrows originate from the 'Je prépare ma reprise' and 'Je transmets' buttons and point towards the text boxes on the right.

Toutes les réponses à vos questions

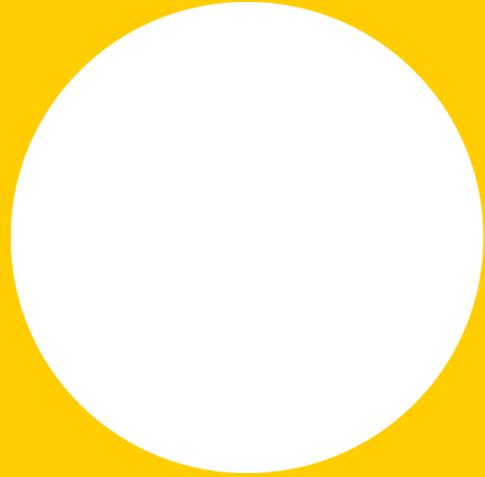
Je prépare ma reprise

Je transmets

www.bpifrance-creation.fr/

Big

bpifrance inno generation



**SERVIR
L'AVENIR**

