

**Rendez-vous le
18 juin à 11 h**



WEBINAIRE

**Reprendre une entreprise
étape par étape**



Reprendre une entreprise **étape par étape**



Guillaume MALVOISIN

Responsable contenus
Transmission-Reprise
Site bpifrance-creation.fr

guillaume.malvoisin@bpifrance.fr



David TREGUER

Avocat – Directeur Associé

david.treguer@fidal.com



Jérôme GIROUX

Directeur associé
Cabinet spécialisé en finance et transmission

jerome.giroux@forthea.fr



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



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

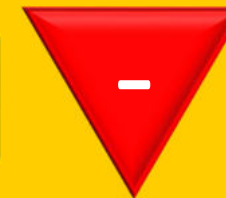
Moins d'inconnues

- 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 (aspect socio psychologique 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



Les 10 étapes de la reprise d'entreprise

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



Les outils Bpifrance création



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 ? *
- ➔ 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

www.bpifrance-creation.fr/



Les 10 étapes de la reprise d'entreprise

2 – Rechercher une entreprise à reprendre et à développer



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**



Bourse de la transmission Bpifrance



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 pink, '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 section titled 'Votre recherche' with a text input field (placeholder: 'Mot clé, ex: pressing, ...'), a dropdown for 'Secteur d'activité', a dropdown for 'Région, Département', and a 'RECHERCHER' button.

Bourse de la transmission

+ de 46 000
annonces d'entreprise à reprendre

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



Les 10 étapes de la reprise d'entreprise

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



Bonjour M. Guillaume Malvoisin
[Déconnexion](#)

bpifrance **CRÉATION**

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

Prédiagnostic reprise

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

<https://prediagentreprise.fr/>



Les 10 étapes de la reprise d'entreprise

Transfert automatique des
contrats de travail

Rachat de fonds de commerce ou de titres de société ?



Le fonds de
commerce

ACTIF	PASSIF
<p>Éléments incorporels</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Le droit au bail▪ La clientèle▪ Le nom commercial <p>Éléments corporels</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	



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



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**



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



7 - Business plan



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



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



Toutes les réponses à vos questions

Je prépare ma reprise

Je transmets

www.bpifrance-creation.fr/

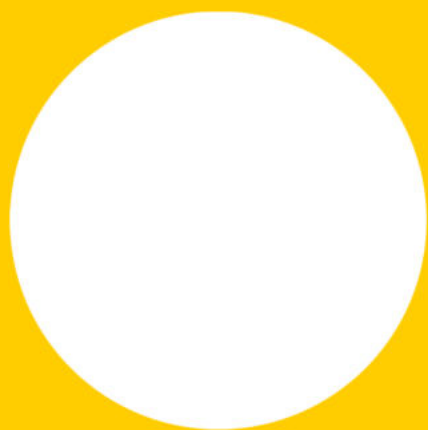


Les 10 étapes de la reprise d'entreprise

IL FAUT DE VOUS POUR FAIRE UN MONDE

bpifrance

création



**SERVIR
L'AVENIR**

