

bpifrance

CRÉATION

bpifrance

CRÉATION



Damien NOEL - Fusacq  
Christophe BERTHIER - Synercom France  
Guillaume MALVOISIN - Bpifrance Création

**LES WEBINAIRES**

**16 déc à 11H**

**Reprise d'entreprise**

**Comment trouver une entreprise  
à reprendre ?**

# Comment trouver une entreprise à reprendre ?

## Intervenants



**Guillaume MALVOISIN**

Responsable contenus  
Transmission-Reprise  
[bpifrance-creation.fr](http://bpifrance-creation.fr)



**Damien NOEL**

Fondateur et associé  
Fusacq  
[www.fusacq.com](http://www.fusacq.com)  
[contact@fusacq.com](mailto:contact@fusacq.com)



**Christophe BERTHIER**

Gérant et associé  
Cabinet Synercom France  
spécialisé en cession et acquisition de PME  
[www.synercom-france.fr](http://www.synercom-france.fr)  
[cberthier@synercom-france.fr](mailto:cberthier@synercom-france.fr)



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



# Sommaire

**1**

**Tout comprendre du marché de la reprise d'entreprise**

**2**

**Se préparer à prospecter le marché de la reprise d'entreprise**

**3**

**Les solutions pour trouver la bonne cible**

The logo for bpifrance, consisting of the text "bpifrance" in a lowercase, sans-serif font, with a small white dot above the letter "i". It is set against a solid yellow circular background.

bpifrance

The logo for CRÉATION, consisting of the text "CRÉATION" in a bold, uppercase, sans-serif font. It is set against a solid dark grey circular background.

CRÉATION

A large yellow circle on the left side of the slide, partially overlapping a dark grey rounded rectangular box that contains the main title text.

**Tout comprendre du marché de la reprise d'entreprise**

**Le nombre d'or  
700.000 entreprises à vendre les 10 prochaines années !**

- **Insee : 2,8M entreprises**
- **25% des dirigeants ont plus de 55 ans**
- **Dans 10 ans, ils auront plus de 65 ans et auront vendu.**

**Attention avec ce raisonnement :**

- **Chiffre très surestimé (53% sans salarié)**
- **Chiffre très sous-estimé (42% départ en retraite)**

# La cession d'entreprise, 2 marchés très différents

**700.000 « structures » pourraient changer de mains d'ici 10 ans**

<b>TPE / PME</b>	<b>Commerces / Locaux commerciaux</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- <b>70.000 entreprises</b></li><li>- <b>Plus de repreneurs que de cédants</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- <b>630.000 commerces</b></li><li>- <b>Plus de cédants que de repreneurs</b></li></ul>

**Opération confidentielle !**



**TROUVER LA BONNE CIBLE**



## **L'Observatoire BPCE 2019 (hors transmission) pour l'année 2016**

- **8.700** cessions de plus de 10 salariés
- **12.288** cessions de plus de 5 salariés

**En retranchant les cessions à des tiers identifiés  
(salariés, proches, confrères,... )**

➤ **Marché potentiel réel : 6.000 à 9.000 cessions d'entreprise**

**Indicateur BODACC 2016 : 39.835 fonds ont changé de main**

# Sociétés à vendre par région

## Répartition des sociétés à céder en France par localisation géographique\*

Aquitaine :		5.47%
Bretagne :		5.2%
Ile-de-France :		18.18%
Pays-de-la-Loire :		6.55%
Provence-Alpes-Côte d'Azur :		12.91%
Rhône-Alpes :		13.11%
Autres régions :		38.58%

\* : échantillon de 1480 TPE-PME en cession sur Fusacq

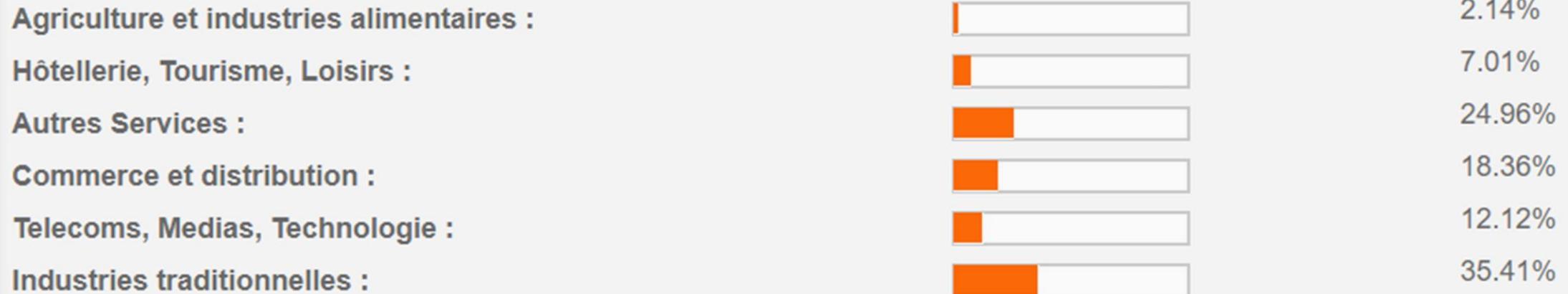
\*\* : toutes les autres régions françaises sont à moins de 5%

- La localisation suit la répartition de la population
- Les repreneurs sont à Paris, les cibles sont en province

**Plus de 80% des sociétés à vendre se trouvent en région !**

# Sociétés à vendre par secteur d'activité

## Répartition des sociétés à céder en France par Secteur d'activité\*

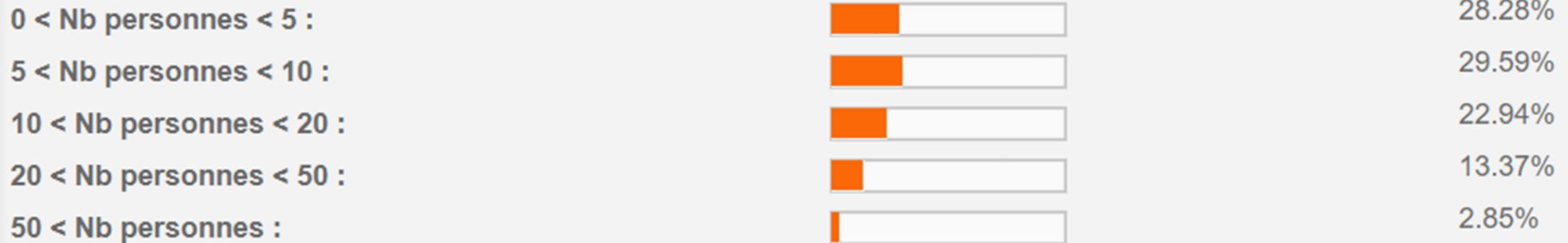


\* : échantillon de 1683 TPE-PME en cession sur Fusacq

- **Globalement tous les secteurs d'activité sont représentés**
- **Mais différentiel secteur recherché / à vendre**

# Sociétés à vendre par effectif

## Répartition des sociétés à céder en France par nombre de salariés \*



\* : échantillon de 1683 TPE-PME en cession sur Fusacq

- Plus de **60%** des sociétés à reprendre ont **moins de 10 salariés**
- Seules **4%** affichent un **effectif supérieur à 50 personnes**

# Sociétés à vendre par chiffre d'affaires

## Répartition des sociétés à céder en France par Chiffre d'Affaires (CA) \*

0K€ < CA < 300K€ :		19.43%
300K€ < CA < 1000K€ :		34.17%
1000K€ < CA < 3000K€ :		29.47%
3000K€ < CA < 10000K€ :		12.6%
10000K€ < CA :		1.54%

\* : échantillon de 1683 TPE-PME en cession sur Fusacq

- La majeure partie des sociétés à reprendre se situe entre **300 k€ et 3.000 k€ de CA**
- Le CA moyen est de **2.000 k€**

# Les acquéreurs

## 70% personnes physiques

- Ile de France et vient d'un grand groupe
- 48 ans, vit en couple avec des enfants à charge
- Etudes supérieures, souvent bac +5
- Dispose de 340 k€ d'apport (< en province)
- Médiane : 300 k€

## 30% personnes morales

- 8M€ de CA pour 50 personnes



**Environ 100 nouveaux repreneurs par semaine**



# Définir son projet de reprise !

**50 cessions par semaine vs 100 repreneurs**

**Un marché favorable aux vendeurs !**

**Définir son projet, étape indispensable pour**

- **Trouver les dossiers adaptés**
- **Accéder réellement aux dossiers**
- **Ne pas perdre (et faire perdre) du temps**



**bpi**france



**CRÉATION**



**Se préparer à prospecter le marché de la reprise d'entreprise**

## 1 - Bien préparer son projet de reprise d'entreprise

- Pour les repreneurs personnes physiques
- Pour les repreneurs personnes morales / Croissance externe

## 2- Le conseil en cession

- Comprendre son rôle
- Comment s'en-faire un allié?
- Le processus de reprise : un vrai parcours d'obstacles

## 1 - Bien préparer son projet de reprise d'entreprise

- **Pour les repreneurs personnes physiques**
- **Pour les repreneurs personnes morales en phase de croissance externe**

# Préparation du projet de reprise d'entreprise par une personne physique

**Une reprise réussie s'anticipe.**

**Pour bien commencer, il faut mûrir son projet**

**Analyser** vos motivations, vos objectifs, vos forces et vos faiblesses, vos moyens financiers, votre statut de repreneur...

**Se faire accompagner** en choisissant des conseils adaptés à votre projet

**Suivre une formation** pour conforter ses connaissances et échanger sur votre projet

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

**Plus vous soignerez cette phase, plus vous serez en mesure, face à vos interlocuteurs, de donner une image de candidat à la reprise motivé, fiable, qui sait où il va !**

# Les outils Bpifrance création

## Qui peut m'accompagner ?

### 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'adresses  
des réseaux d'accompagnement  
publics, parapublics ou sans but lucratif**

**Trouver le bon interlocuteur près de chez vous**

**[bpifrance-creation.fr](https://bpifrance-creation.fr)**

bpifrance

CRÉATION

## Les critères concernant l'entreprise à rechercher

**L'activité souhaitée**

**La localisation de l'entreprise**

**Ses potentialités**

**Sa taille (chiffre d'affaires et effectifs)**

**La fourchette de prix de cession**

**Les modalités de la reprise**

*Toute la difficulté à ce niveau est de trouver  
un juste milieu entre une cible trop large et la quête du « mouton à cinq pattes »*

# Les outils Bpifrance création

## Fiche de cadrage

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	

**Téléchargez votre  
Fiche de cadrage  
SUR  
[bpifrance-creation.fr](https://bpifrance-creation.fr)**



# Les outils Bpifrance création

## Fiche de cadrage

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

**Téléchargez votre  
 Fiche de cadrage  
 sur  
[bpifrance-creation.fr](http://bpifrance-creation.fr)**



# Préparation du projet de croissance externe d'une personne morale

## Le succès d'une croissance externe c'est :

- une entreprise achetée cohérente avec votre stratégie de développement,
- des conditions d'acquisition (juridiques et financières) satisfaisantes,
- une intégration réussie .

=> **Un projet stratégique qui nécessite du temps, des moyens et de la persévérance**

## Validez votre détermination à conduire ce projet stratégique

- Un bouleversement dans la vie de l'entreprise
- Une charge de travail supplémentaire
- Une part d'inconnu auquel se confronter
- ...Mais aussi de belles histoires à écrire !

## Validez la pertinence de votre stratégie de croissance externe

- Les opportunités recherchées (synergies commerciales ou de moyens)
- Les risques à maîtriser
- Vos forces et vos faiblesses
- Vos moyens financiers en fonds propres et dette mobilisable

# Préparation du projet de croissance externe d'une personne morale

## Constituer la bonne équipe avant de démarrer la compétition

- Un **conseil** en cession/acquisition
- Un **avocat** d'affaires
- Votre **expert-comptable**
- Vos **banquiers**
- Vos **collaborateurs clés** : tous ont un rôle à jouer pour le succès du projet, et ils doivent travailler **ENSEMBLE** !

## Définir le profil de l'entreprise recherchée

en cohérence avant tout avec les objectifs recherchés, précis mais pas trop, pour rester ouvert aux opportunités.

## Préparez-vous à devoir séduire et convaincre

### C'est le cédant qui choisit avec son conseil M&A

- Une présentation claire de soi, de son entreprise et de son projet de croissance externe
- Une forte motivation
- Une attention particulière sur l'avenir post-cession du cédant

**Enfin anticipez les enjeux d'intégration : c'est là que tout se gagne !  
Mais c'est un sujet de webinaire à part entière !**



## 2 – Le conseil en cession

- **Comprendre son rôle**
- **Comment s'en-faire un allié?**
- **Le processus de reprise : un vrai parcours d'obstacles**

## Sa raison d'être

**Trouver un repreneur pertinent et faire réussir la cession dans des conditions satisfaisantes, en déchargeant le cédant d'un travail et d'un stress important.**

**Ce métier est assuré par des banques d'affaires pour les ETI et les grands groupes; on parle plutôt de conseil en cession/acquisition ou en M&A sur le secteur des PME.**

# Comprendre le rôle du conseil en cession

- Organiser et piloter le **processus de cession** jusqu'au closing
- Préparer les **documents de présentation**
- Trouver des **contreparties acquéreurs** pertinentes et acceptables
- Réussir les **rdv de présentation** cédant/acquéreurs
- Coordonner les **différents acteurs**
- Négocier une **lettre d'intention équilibrée**
- Trouver des **solutions** et convaincre

**Il faut s'en faire un allié... car le 1er à convaincre, c'est lui !**



# Comment s'en-faire un allié ?

- **Argumenter sur ses motivations à reprendre l'entreprise**
- **Montrer son professionnalisme comme manager / dirigeant**
- **Démontrer une capacité technique / Processus de reprise**
- **Démontrer la réalité de sa capacité de financement**

- **Une seule occasion de faire une bonne 1<sup>ère</sup> impression**
- **Conforter le conseil cédant sur votre capacité à aller jusqu'au closing**

# Le processus de reprise côté repreneur : un vrai parcours d'obstacles

## 1 - Se présenter efficacement pour convaincre le conseil cédant

- Fiche de cadrage
- CV de présentation du repreneur (et de l'entreprise)

## 2 - Assimiler le dossier de présentation / Info mémorandum

## 3 - Préparer ses rendez-vous avec le cédant : séduire et convaincre

## 4 - Préparer un business plan pour convaincre les investisseurs et les prêteurs

## 5 - Négocier les conditions d'acquisition...

Sans oublier que c'est le cédant qui est en position forte.

## Garder la main sur les négociations financières et contractuelles

A yellow circle containing the text "bpifrance" in white lowercase letters. A small white dot is positioned below the letter 'i'.

bpifrance

A dark grey circle containing the text "CRÉATION" in white uppercase letters. A small yellow dot is positioned below the letter 'A'.

CRÉATION

A dark grey rounded rectangular box with a slight shadow, containing the title text in yellow. To the left of the box is a large yellow circle.

**Les solutions pour trouver la bonne cible**

# Les solutions pour trouver une entreprise

- **Comment trouver des entreprises à reprendre ?**
- **Le marché caché : les sociétés qui ne sont pas à vendre**
- **Le mandat acheteur**
- **Le marché visible : les sociétés à vendre**

# Comment trouver des entreprises à reprendre ?

## 2 possibilités

### On vous propose des sociétés à reprendre

- Fréquent pour les entreprises
- Plus rare pour les repreneurs personnes physiques (CV acheteur ou annonce d'acquisition)

### Vous recherchez vous-même des sociétés

## 2 façons de rechercher

Consulter les bases de sociétés à reprendre  
(**marché visible**)

Cibler des entreprises (pas forcément à vendre)  
et les contacter directement (**marché caché**)

## Motiver un dirigeant à céder son entreprise

### Avantages

- **Plus de choix au départ : recherche plus ciblée**
- **Moins de concurrence : un prix plus raisonnable**
- **Une confiance renforcée**

### Inconvénients

- **Le chef d'entreprise est-il vendeur ?**
- **Rapport de force défavorable**
- **Un choix plus large pour la croissance externe**

## **Cibler des sociétés en fonction de vos critères**

- **Base de données type Diane, Kompass, Prisme...**

## **Contactez directement le chef d'entreprise**

- **Accompagnement conseillé : chronophage pour trouver les cibles**

**Définition : il consiste à confier à un conseil en cession –acquisition la mission de piloter l'opération d'acquisition**

- **Assistance à la préparation**
- **Recherche et qualification de cibles**
- **Préparation et négociation de la lettre d'intention (LOI)**
- **trouver des solutions et convaincre**
- **Coordination jusqu'au closing**

**Un vrai métier de « faiseur », et pas juste de conseil !**

# Le marché visible : les sociétés à vendre

- **Attention** : peu de dossiers chez les **avocats**, les **experts-comptables** et les **notaires**
- **Variable en fonction des banques** :  
Crédit Agricole : e-RIS  
Banque Populaire / « Ingénierie Financière »
- **Associations** : **APERRE / CRA**
- ✓ **Chambres consulaires (CCI – CMA)** : Transentreprise  
[www.transentreprise.com](http://www.transentreprise.com)
- ✓ **Fédérations professionnelles**  
FFB : Fédération française du bâtiment  
[www.transmibat.fr](http://www.transmibat.fr)
- ✓ **Cabinets spécialisés en transmission d'entreprise**

## **FUSACQ : [www.fusacq.com](http://www.fusacq.com)**

- **200 dossiers / mois soit 2400 / an**
- **1.600 annonces en ligne**
- **3 Md€ de CA pour 24.000 personnes concernées**
- **CA moyen : 2 M€**
- **Effectif moyen : 15 personnes**

## **PLACE DES COMMERCES : [www.placedescommerces.com](http://www.placedescommerces.com)**

- **200 dossiers / jour**
- **44.000 annonces en ligne**

# Les outils Bpifrance création

## Bourse de la transmission Bpifrance

**bpifrance** Bourse de la transmission

Pour fluidifier le marché de la transmission, Bpifrance rassemble sur ce site **49 721 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.

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

**Votre secteur de recherche**

Secteur	Nombre d'affaires
COMMERCE	17 854
PRODUCTION	2 626
SERVICES	1 473
RESTAURATION, TOURISME	27 768

**Votre recherche**

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

**Bourse de la transmission**

**+ de 49 000  
annonces d'entreprise à reprendre**

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

bpifrance

CRÉATION

# Questions - Réponses

# Le site de Bpifrance création

Contenus experts, actualités, outils, guides, annonces de cession



Préparez-vous à réussir votre création d'entreprise

Pour faire mon business plan

JE CRÉE MON PASS



J'envisage  
d'entreprendre

Je prépare  
ma création

Je prépare  
ma reprise

Je me lance

Je gère

Je développe

Je transmets

Toutes les réponses à vos questions

Je prépare ma reprise

Je transmets

[bpifrance-creation.fr](https://www.bpifrance-creation.fr)



bpifrance

CRÉATION

# Conclusion

Retrouvez le **replay** ainsi que le **support de présentation**  
de ce webinar sur

**[bpifrance-creation.fr/webinaires](https://bpifrance-creation.fr/webinaires)**

The logo for bpifrance, consisting of the text 'bpifrance' in a lowercase, sans-serif font, with a small yellow dot above the 'i'. It is contained within a white circle.

bpifrance

The logo for CRÉATION, consisting of the text 'CRÉATION' in a uppercase, sans-serif font, with a small yellow dot above the 'i'. It is contained within a dark grey circle.

CRÉATION

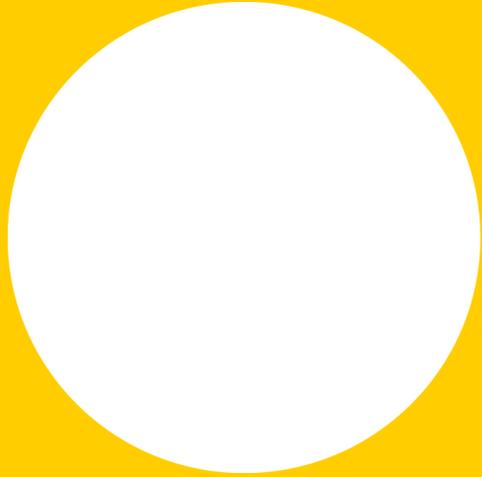
**Pour en savoir plus, rendez-vous sur :**

**[bpifrance-creation.fr](https://bpifrance-creation.fr)**

**IL FAUT DE VOUS  
POUR FAIRE UN MONDE**

**bpifrance**

**création**



**SERVIR  
L'AVENIR**

