



**ENTREPRENEURS, INVESTISSEURS AGUERRIS,
COMMENT RÉUSSIR UNE REPRISE D'ENTREPRISE ?**

**- METTRE TOUTES LES CHANCES DE SON CÔTÉ
AVEC L'EXPERT-COMPTABLE -**



**Dossier de presse
Salon des Entrepreneurs
5 février 2020**

SOMMAIRE

La reprise d'entreprise en France	3
Les 7 idées reçues sur la reprise d'entreprise.....	4
Reprendre, une alternative pour entreprendre	7
Repreneur et expert-comptable, un binôme gagnant	8
Une nouvelle plateforme qui dynamise la reprise et l'investissement.....	10

La reprise d'entreprise en France

Un levier de croissance économique et social fort ; une aventure entrepreneuriale ambitieuse

La reprise d'entreprise en France, qui représente un marché à la fois caché et restreint, continue d'avoir le vent en poupe.

De manière plus générale, la transmission et la reprise d'entreprise constituent en France aujourd'hui des enjeux économiques majeurs, tant en matière de croissance et d'emploi que d'attractivité des territoires.

Aujourd'hui, la reprise d'entreprise en France, c'est :



(Source : Etude BPCE l'Observatoire 2019)

Pourquoi un tel attrait ?

Au-delà du défi économique et de l'aventure humaine, la reprise d'entreprise séduit pour plusieurs raisons. Elle est l'occasion de :

1. Pérenniser, voire dynamiser une entreprise existante, ses projets et ses marchés,
2. Accélérer son projet de croissance/développement,
3. Acquérir une marque forte,
4. Maintenir l'emploi et le développer,
5. S'enrichir du savoir-faire des salariés et de l'expertise interne,
6. Accéder à un outil de production,
7. Capter une clientèle existante et accélérer la réalisation du CA attendu,
8. Aborder l'entrepreneuriat sous un autre angle.

Les 7 idées reçues sur la reprise d'entreprise

En matière de reprise d'entreprise, il existe de nombreux dogmes, de préjugés auxquels le repreneur doit faire face pour avancer. En effet, le repreneur qui veut réussir doit se lancer sans avoir d'idées préconçues en tête.

Parmi les idées reçues les plus répandues en matière de reprise d'entreprise, on peut citer :

1. « Prendre une entreprise, c'est plus risqué que d'en créer une ! »

VRAI/FAUX : la reprise d'entreprise reste une opération risquée (du point de vue du succès même de l'opération de reprise, ou bien sur la pérennité de l'entreprise rachetée...) qui oblige le repreneur potentiel à bien s'y préparer. Pour bien commencer, il faut mûrir son projet (ce qui suppose en amont de bien définir son projet personnel, pourquoi envisager une reprise...), puis cibler une entreprise à reprendre (en s'appuyant sur son réseau personnel/professionnel, en passant par des intermédiaires, par l'approche directe, les bourses d'opportunités, etc.). Une fois l'entreprise ciblée et la relation de confiance créée avec le cédant, vient l'étape du diagnostic, de l'audit d'acquisition et de la phase d'évaluation. Puis, le montage du plan de reprise, la discussion avec les banques, la phase de négociation avec le cédant, etc. Autant de phases et d'étapes longues auxquelles il faut être bien préparé.

La reprise d'entreprise est comparable à une épreuve d'endurance : il faut savoir être patient et ne pas uniquement se préoccuper des chiffres de l'entreprise ciblée. En effet, la dimension psychologique joue un rôle très important dans ce type d'opération. La reprise d'entreprise, c'est avant tout une aventure humaine où se rencontrent des personnalités, des egos différents et forts. Le repreneur, qui n'y est pas habitué, va devoir apprendre l'art de l'écoute et de la négociation.

2. « Prendre conseil auprès de professionnels spécialisés n'est pas nécessaire »

FAUX : La reprise d'entreprise étant une opération complexe par nature, il est conseillé au repreneur de ne pas être seul et d'être accompagné tout au long du processus pour optimiser ses chances de succès. Parmi les professionnels aguerris à ce genre d'accompagnement sur-mesure, on retrouve notamment les avocats, les experts-comptables, les notaires, les banquiers etc.

3. « Enrichir ses compétences avant la reprise est une perte de temps et d'argent »

FAUX : Une reprise d'entreprise réussie s'anticipe. Pour mettre toutes les chances de son côté, le repreneur ne doit pas se reposer sur ses acquis professionnels, ses habitudes. Initier une démarche de formation quelle qu'elle soit, peut être une bonne idée pour conforter ses connaissances et échanger sur son projet.

4. « L'évaluation d'une entreprise est une affaire purement comptable »

FAUX : Comme indiqué précédemment, la reprise d'entreprise n'est pas qu'une affaire de rationalité et de chiffres, ni « une affaire purement comptable ». L'évaluation de l'entreprise repose évidemment sur des critères économiques et financiers, mais elle prend également en compte d'autres critères de valorisation reposant sur les aspects sociaux, humains, les valeurs de l'entreprise, des éléments immatériels en somme.

Au cours de son diagnostic, le repreneur devra s'intéresser aux hommes et femmes de l'entreprise cible : compétences productives et éventuelles carences de l'équipe en place, incidences du départ du ou des dirigeants actuels, salariés-clés de l'entreprise, détenteurs du savoir-faire ou de relations importantes, risques de départ, adaptabilité aux changements envisagés, départs en retraite prévus, niveaux de rémunération, etc.

5. « Les cédants ne cherchent qu'à obtenir un prix de vente maximum »

FAUX : Sur le prix, les intérêts divergent entre cédant et repreneur. Il est fréquent de constater un écart entre le prix souhaité par le cédant et celui proposé par le repreneur. Généralement, si l'écart est inférieur à 30%, la négociation peut être possible ; sinon, cela devient plus complexe.

Aboutir à un prix de vente est le fruit d'un long travail d'analyse via les divers diagnostics, audits réalisés à la demande du repreneur, et de négociations entre les parties.

Mais, souvent au-delà des considérations purement financières de l'opération de reprise, il n'est pas rare qu'une relation de confiance forte s'instaure entre le cédant et le repreneur et que finalement, le cédant vende moins cher au repreneur en qui il croit.

6. « Une reprise ne nécessite pas dans tous les cas un apport financier personnel »

FAUX : En matière de reprise d'entreprise, le problème du financement est un sujet récurrent. La reprise nécessite de disposer d'un apport personnel conséquent. Cet apport permettra de faire effet de levier et de recourir à divers canaux de financement pour financer son projet de reprise d'entreprise (prêts bancaires, financement participatif, aides publiques, dispositifs bpifrance, prêts d'honneur, épargne personnelle et « love money », système du crédit-vendeur, fonds d'investissement, ...).

L'important à retenir est que :

- La rentabilité future de l'entreprise à racheter doit permettre de rembourser la dette contractée auprès des divers financeurs et ce, dès le lendemain du rachat ;
- la recherche de financement dans le cadre d'une reprise sera toujours plus aisée que celle finançant un projet de création d'entreprise où le repreneur part de zéro et qu'il a tout à prouver.

7. « Pour reprendre une entreprise, il faut en maîtriser le métier »

FAUX : Diriger, c'est déjà un métier à connaître lorsqu'on reprend une entreprise. La connaissance des métiers et des savoir-faire internes pourra être un accélérateur de succès et un facilitateur managérial, mais elle ne constitue pas pour autant la clé de réussite.

Par ailleurs, reprendre une entreprise dont le cœur de métier n'est pas celui du repreneur n'est pas un frein. Au contraire, cela permet d'avoir un œil neuf sur les perspectives de l'entreprise rachetée, une autre vision sur son futur.

Reprendre, une alternative pour entreprendre

Reprendre une société, c'est intégrer une entreprise avec ses salariés, ses prestataires, ses clients. Un groupe déjà régi par des règles et des habitudes... L'occasion d'y insuffler un nouvel élan.

Aujourd'hui, ce défi majeur et exaltant répond aux aspirations de nombreux profils tentés par l'aventure entrepreneuriale. **Alors qu'est-ce qui motive un repreneur ? :**

- Gagner du temps
- Piloter une entreprise,
- Devenir dirigeant,
- Être libre de ses décisions,
- Découvrir de nouveaux marchés,
- Manager des équipes,
- Développer l'activité...

Les intentions sont diverses. Toutes doivent être scrupuleusement étudiées et sérieusement réfléchies avant de se lancer dans l'aventure. Les envies de l'investisseur sont fondamentales pour la réussite du projet.

« Il est essentiel de bien définir son projet en réfléchissant à ses compétences métiers, à ses compétences transversales, à sa connaissance des secteurs d'activités, des filières et des écosystèmes pour établir sa stratégie de recherche de cibles en adéquation avec son profil », précise Eric Bouron, président du Comité transmission du Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables.

« La reprise d'une entreprise existante a permis de donner un coup d'accélération à son développement avec un gain de temps formidable : en deux ans nous avons doublé le chiffre d'affaires tout en maintenant une rentabilité à deux chiffres ! », témoigne Valentin M. ayant repris une PME dans le secteur des fintech.

« J'ai réinvesti le fruit de la vente de ma précédente boîte dans une entreprise spécialisée dans la fabrication de matériels de manutention. Après avoir apporté un nouveau souffle et de nouvelles idées dans cette affaire qui s'endormait, j'envisage une levée de fonds pour renforcer sa structure financière et assurer son développement à l'international », précise Léa P., serial entrepreneuse.

« C'est ma première reprise d'entreprise ; je ne pensais pas que cela nécessitait autant de compétences (négociation, analyse stratégique de la cible, montage financier et juridique, approche RH etc.). La présence de mon conseil expert-comptable à mes côtés a été indispensable !!! », précise Pascal R. qui a repris une société de négoce.

Aventure humaine exaltante, la reprise d'entreprise doit évidemment être menée avec conviction, engagement et rigueur ! Pour ses conséquences fiscales, sociales, juridiques, patrimoniales et financières, cette opération complexe doit être suffisamment préparée et menée avec professionnalisme. Dès lors, le duo expert-comptable et entrepreneur fait sens !

Repreneur et expert-comptable, un binôme gagnant

Indépendant, tenu au secret professionnel et animé par un code de déontologie, l'expert-comptable est "LE" partenaire stratégique du repreneur ! Il sera à la fois son « coach », un sachant sur l'architecture du « deal » et un parfait négociateur pour éviter une trop forte exposition du repreneur dans les discussions avec le cédant. Il accompagne l'ensemble du projet, dès ses prémices.

Les 10 étapes-clés de l'accompagnement :

1. Prise de connaissance du projet de reprise et aide à la définition de cibles

Motivations, attentes, objectifs, capacité financière... L'expert-comptable formalise le projet d'acquisition, il détermine les critères de choix pour définir la cible idéale (le secteur d'activité, métier, région, taille de l'entreprise, fourchette de prix...)

2. Diffusion de l'offre de reprise et présélection de cibles

C'est l'étape la plus longue et la plus difficile : approche directe, démarche de réseaux, identification d'intermédiaires. L'expert-comptable est au côté du repreneur dans ce processus et définit avec lui les modalités de diffusion de l'offre. A cet effet, l'Ordre des experts-comptables vient de créer à destination des repreneurs (personnes physiques ou sociétés) une « Plateforme Reprise », gratuite, qui leur permet de s'identifier auprès des 21 000 experts-comptables sur tout le territoire : www.business-story.biz/reprise. Les experts-comptables peuvent ainsi présélectionner des cibles potentielles et mettre en relation le repreneur avec des cédants.

3. Évaluation des cibles sélectionnées

L'expert-comptable évalue la cible, présente une fourchette de valorisation pouvant servir de base aux négociations et identifie le montage financier envisageable.

4. Participation à la rédaction de la lettre d'intention

La lettre d'intention est le premier document officiel. L'expert-comptable participe à sa rédaction. Il choisit et définit avec le repreneur les conditions principales de l'offre de reprise.

5. Assistance à la négociation

L'expert-comptable assiste le repreneur dans les négociations sur les conditions de réalisation de l'opération afin de faire aboutir le projet dans la meilleure configuration.

6. Réalisation de l'audit d'acquisition ou « due diligence »

L'expert-comptable réalise un audit, notamment sur les aspects comptables, financiers, fiscaux, sociaux, afin de sécuriser le projet. Cet audit fait l'objet d'un rapport.

7. Assistance de l'ingénierie juridique et fiscale

L'expert-comptable aide le repreneur à choisir la structure juridique adaptée et son statut social d'entrepreneur.

8. Assistance à l'ingénierie financière

L'expert-comptable élabore avec le repreneur le dossier de présentation permettant d'obtenir les financements nécessaires à la réussite de l'opération. Il est l'interlocuteur privilégié auprès des financeurs.

9. Participation à la rédaction du protocole et des actes

L'expert-comptable assiste et conseille le repreneur notamment dans la rédaction des clauses relatives au prix, à ses éventuels compléments, à la trésorerie et aux caractéristiques de la garantie d'actif et de passif.

10. Accompagnement du repreneur post-reprise

L'expert-comptable assiste le repreneur pour le suivi des éventuelles clauses issues du protocole et des actes de cession ainsi que leur mise en œuvre, dans la réorganisation administrative et comptable de l'entreprise le cas échéant. Il peut mettre en place des outils de gestion adaptés et établir les comptes annuels.

Une nouvelle plateforme qui dynamise la reprise et l'investissement !

Se faire connaître des cédants est une partie extrêmement délicate du process de reprise. Le repreneur a besoin de communiquer sur son projet et de se faire identifier par le marché.

Le sourcing est stratégique ! Trouver la pépite n'est pas tâche aisée. Selon les secteurs et les régions, les dossiers se dévoilent plus ou moins ouvertement.

Les 21 000 experts-comptables inscrits à l'Ordre sont des mines d'information sur le marché des cessions-acquisitions. Ils connaissent les envies des dirigeants en place, les besoins de transmission, la santé des entreprises, les enjeux des différents secteurs d'activité, les leviers de croissance, les problématiques sociales, fiscales et financières.

Fort de ce constat, l'Ordre des experts-comptables développe une nouvelle plateforme de recensement des repreneurs, disponible dès février 2020.

Comment ça marche ?

La nouvelle Plateforme Reprise dédiée aux repreneurs, acquéreurs et investisseurs est hébergée sur le site www.business-story.biz/reprise.

Elle permet aux porteurs de projets de se faire connaître des 21 000 experts-comptables et, à travers eux, de leurs clients cédants.

Tous les repreneurs et candidats à la reprise peuvent s'y inscrire gratuitement en créant leur profil et en décrivant leur ambition. Véritable accélérateur de projet, la plateforme ouvre aux repreneurs les voies de la transmission et les marchés de la cession (affichés ou cachés) !

Cette plateforme, consultable exclusivement par les experts-comptables, leur permet d'organiser une rencontre qualifiée entre le cédant et le repreneur, d'accélérer et de rendre efficace la reprise, et plus largement la transmission.



Donnez gratuitement de la visibilité à votre projet auprès des experts-comptables !

Repandre une affaire : la Plateforme Reprise peut vous aider !



**Et si le meilleur marieur
était l'expert-comptable ?**

REPRENEURS, ACQUÉREURS, INVESTISSEURS,
Faites-vous connaître auprès des experts-comptables !

En vous inscrivant sur leur plateforme dédiée à la reprise,
les experts-comptables vous mettront en relation avec leurs clients
cédants.

Déposez votre annonce sur :
www.business-story.biz/reprise
Et donnez toutes les chances de réussite à votre projet !

PLATEFORME REPRISE

REPRENEURS, ACQUÉREURS, INVESTISSEURS,
faites-vous connaître auprès des experts-comptables !

Pour vous rendre visible, rien de plus simple :

- 1** Connectez-vous sur le site
business-story.biz/reprise
- 2** Créez votre
espace personnel
- 3** Déposez gratuitement votre annonce
en remplissant le formulaire :
 - Création du profil
 - Description du projet de reprise

Une fois l'annonce déposée, vous devenez visible
auprès des 21 000 experts-comptables qui peuvent
vous mettre en relation avec leurs clients cédants.

www.business-story.biz/reprise

CONTACT PRESSE

Agence Abrasive

contact@abrasive.fr

Karine Michaud - 06 50 61 06 04

Xénia Arrignon - 06 12 36 57 26