

# la reprise : un autre scénario pour se lancer



# Votre intervenant

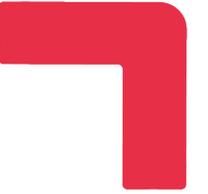


## ➤ Eric BOURON

Expert-comptable, Commissaire aux comptes  
Président du Comité Transmission du CSOEC  
Membre du Réseau Transmettre & Reprendre



# Sommaire



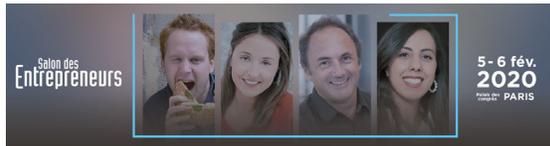
## Introduction

1. Se préparer à l'enjeu
2. Trouver une entreprise
3. Diagnostiquer et évaluer
4. Monter le plan de reprise
5. Financer la reprise
6. Négocier et conclure
7. Prendre l'entreprise en main

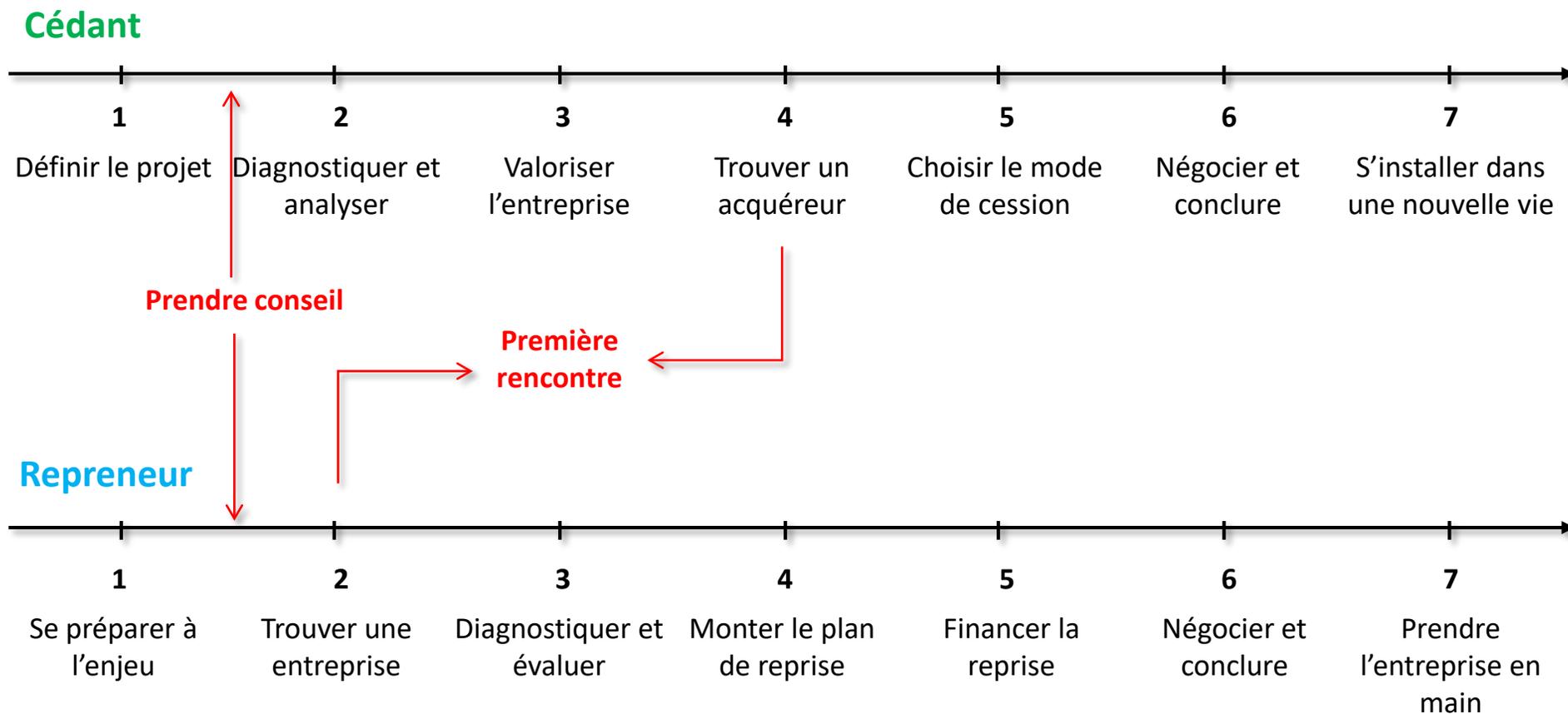
## Conclusion



# Introduction



# Les grandes étapes d'un projet de transmission-reprise



## Les idées reçues ...

**Reprendre une entreprise, c'est plus risqué que d'en créer une ...**

**Prendre conseil auprès de professionnels spécialisés n'est pas nécessaire ...**

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



# Se préparer à l'enjeu

**01**

## Se préparer à l'enjeu

Une reprise réussie s'anticipe.  
Pour bien commencer, il faut mûrir son projet.



**Analyser**  
ses motivations  
ses objectifs,  
ses forces et faiblesses

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

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

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

# Se préparer à l'enjeu

**Définir son projet personnel : motivations, atouts, moyens, vie privée, reprendre ou créer ?**

## **Pourquoi envisager une reprise ?**

- Moins de risque qu'une création (existant, pérennité, coût, revenu)
- Le plus difficile
  - Trouver l'entreprise, reprendre des salariés, des clients, s'approprier un passé et bâtir un nouveau projet

## **Cibler un type d'entreprise à reprendre**

- Activité, localisation, potentialités, taille, prix, modalités
- Entreprise familiale, celle de votre patron, une entreprise saine, en difficulté

## **Les principaux enjeux de la transmission pour le chef d'entreprise**

- Ses motivations
  - Qualité de vie, tourner la page, retraite, réduire le stress, urgence pour santé, prix de cession, etc.
- Les conséquences financières, sociales et psychologiques (arrêt ou changement d'activité)



# Trouver une entreprise

02

## Trouver une entreprise

Le marché de la reprise est parfois difficile d'accès.  
Plusieurs pistes s'offrent à vous :



# Trouver une entreprise

- Trouver l'entreprise

- Cas particulier : entreprise dans laquelle vous travaillez
- Examen du marché de la reprise
- Etablir un plan de prospection
  - Faire jouer ses relations familiales, amicales et professionnelles
  - Identifier et rencontrer des intermédiaires
    - Penser aux conseillers habituels des PME : experts-comptables, commissaires aux comptes, avocats d'affaires, cabinets d'audit, etc.
  - Consulter les bourses d'opportunité existantes et les sites internet spécialisés (cf. page 49 : Plateforme Reprise)
  - Approcher directement des cédants potentiels

Importance du marché caché



# Trouver une entreprise

- Choisir ses conseils
  - Ne pas rester isolé dans la démarche de reprise est essentiel pour optimiser ses chances de succès :
    - Expert-comptable
    - Avocat
    - Notaire
    - Banquier



# Réseau Transmettre & Reprendre

## RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE

Le Réseau Transmettre & Reprendre a pour objectif de favoriser la transmission et la reprise d'entreprise en France, pour le maintien et la dynamisation du tissu économique français et de l'emploi.

### LES MEMBRES DU RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE



## Les idées reçues ...

**L'évaluation d'une entreprise est une affaire purement comptable**

...

**Les cédants ne cherchent qu'à obtenir un prix de vente maximum**

...



# Diagnostiquer et évaluer

**3** **Diagnostiquer & évaluer**

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



**EXAMINER**  
l'entreprise sous plusieurs angles

- Marché et clientèle
- Process et moyens : fabrication, distribution...
- RH et organisation
- Actionariat et juridique



**ANALYSER**  
les points forts et les points faibles de l'entreprise



**ÉVALUER**  
différentes approches possibles

- Méthode patrimoniale : l'entreprise vaut ce qu'elle possède
- Méthode comparative : l'entreprise vaut ce que valent les autres
- Méthode économique : l'entreprise vaut ce qu'elle rapportera



# Diagnostiquer

- **Diagnostics**

- Objectifs : apprécier les points forts et les points faibles de l'entreprise pour :

- conforter ou non votre décision de reprise
- établir une stratégie de reprise
- développer votre argumentaire lors des premières négociations

- Avec qui ?

- Avec le ou les conseillers que vous avez choisis



# Diagnostiquer

Attention ! Il ne faut pas confondre diagnostic et audit !

## Le diagnostic permet de :

- S'informer progressivement sur l'entreprise cible,
- Rassembler les informations nécessaires pour prendre une décision, puis, dans le cas d'un avis favorable,
- Construire le plan d'affaires (ou business plan)
- Organiser le montage juridique et financier

## L'audit d'acquisition a pour objectif de :

- Limiter les éventuels risques liés à l'acquisition de la cible
- Valider l'adéquation entre la réalité (= diagnostic) et les éléments négociés avec la cible dans le but de la valoriser



# Un ou des diagnostics ?

## Le diagnostic des moyens

- Moyens et outils professionnels actuels, nouveaux moyens qu'il faudra mettre en œuvre pour développer l'entreprise, budget né cessaire

## Le diagnostic de l'activité

- Potentiel du marché sur lequel évolue l'entreprise, potentiel de l'entreprise, sa compétitivité

## Le diagnostic financier

- Rentabilité, sources de rentabilité, revenu potentiel pour le repreneur, capacité de remboursement des emprunts liés à l'acquisition

## Le diagnostic humain

- 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, risque de départ, adaptabilité aux changements envisagés, départs en retraite prévus, niveaux de rémunération, ...

## Le diagnostic juridique

- Contrats, brevets, baux, assurances, assistance recommandée d'un avocat

## Le diagnostic qualité, sécurité, environnement (QSE)



# Synthèse du diagnostic

## Points forts de l'entreprise

- Comment puis-je les valoriser ?

## Points faibles de l'entreprise ?

- Comment puis-je y remédier ?

## Conclusion :

- Poursuite : pour quelles raisons ?
- Abandon : pour quelles raisons ?



# Evaluer

- **Evaluation**

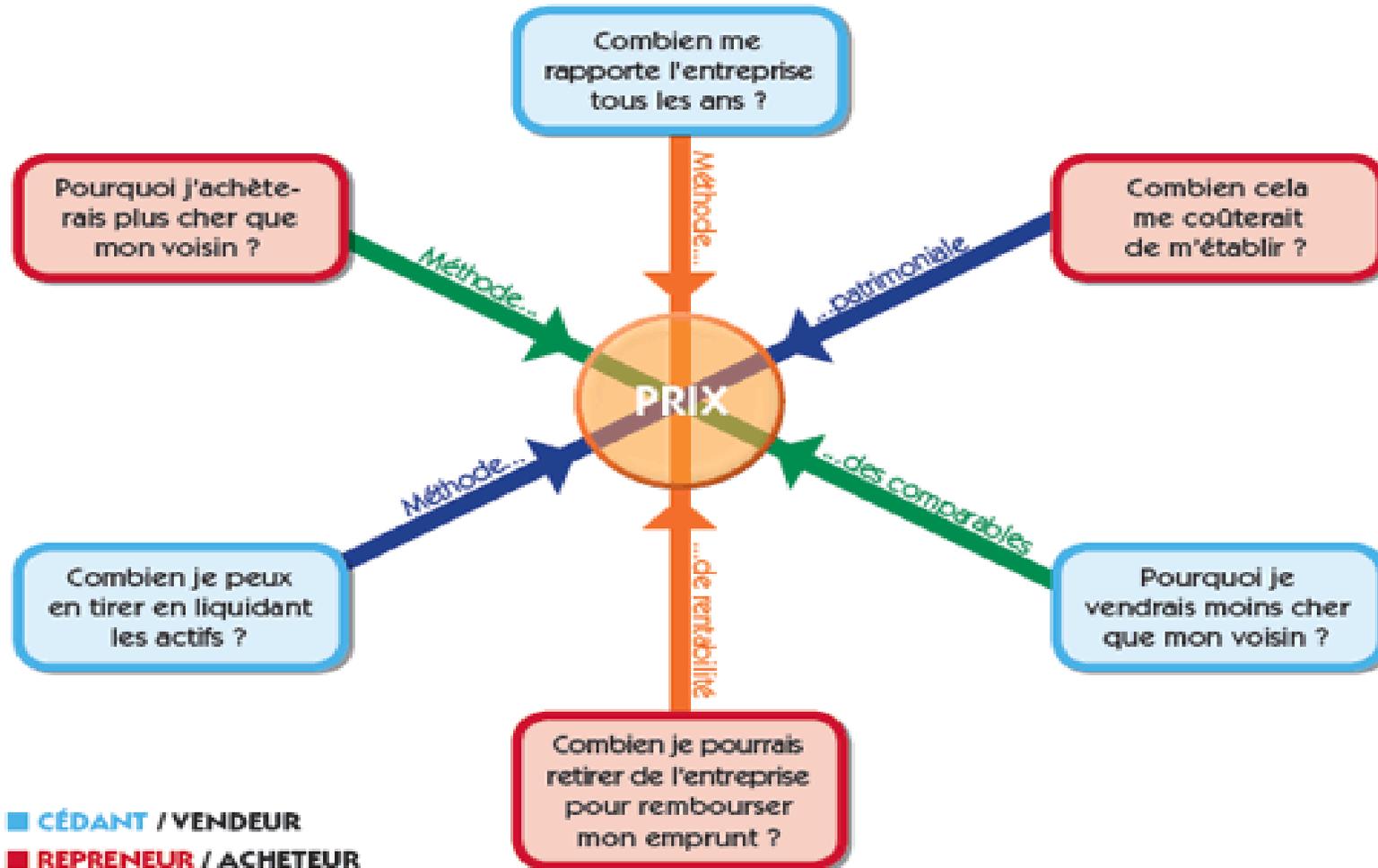
- Le diagnostic : base de l'évaluation de l'entreprise
- Examen du prix demandé par le vendeur par vous et vos conseils
  - Experts-comptables
  - Certains réseaux d'accompagnement
- Intégrer dans votre propre évaluation votre projet d'entreprise et la façon dont vous ferez évoluer l'entreprise

- **Méthodes d'évaluation**

- L'entreprise vaut ce qu'elle possède
  - c'est l'approche patrimoniale.
- L'entreprise vaut ce que valent les autres
  - c'est l'approche comparative.
- L'entreprise vaut ce qu'elle rapportera
  - c'est l'approche économique.
- L'entreprise vaut ce qu'elle peut rembourser



# Evaluer



# Comparaison des méthodes

Méthode	Les "plus"	Les "moins"	Usage typique
<b>Patrimoniale</b>	Constitue une bonne référence pour encadrer le prix.	Méthode statique qui n'intègre pas la notion de rentabilité.	Société "moyenne" et stable. Evaluation d'alternatives.
<b>Comparative (barèmes)</b>	Simple d'utilisation.	Fourchettes larges. Nécessité de recourir à d'autres analyses.	Commerce, artisanat.
<b>De rentabilité</b>	Economiquement fondée. Permet de définir le montage approprié.	Ne facilite pas la discussion entre repreneur et cédant (choix de multiple ou de taux ressenti comme arbitraire).	Acquisition nécessitant le recours à un emprunt remboursé par les résultats de l'entreprise.

# Repreneur et cédant : des approches différentes

Ecart fréquent entre le prix souhaité par le cédant et celui proposé par le repreneur.  
Si l'écart est inférieur à 30 %, la négociation peut être possible ; sinon ...

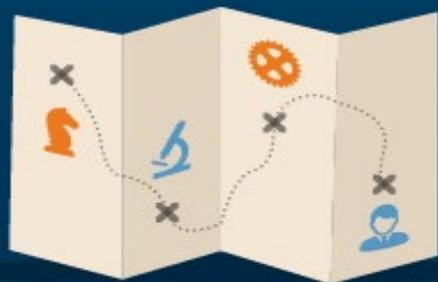
Raisons de l'écart d'évaluation entre cédant et repreneur	Conseils pour le repreneur
<p><b>L'aspect psychologique</b></p> <p>Le cédant ne vend pas vraiment une entreprise, mais une partie de lui-même, la somme d'un travail acharné et son succès.</p> <p>Approche affective et passionnelle différente de l'évaluation « froide » du repreneur, basée logiquement sur le rendement.</p>	<p>Le repreneur se doit de rester froid et lucide pour payer le "juste prix", qui lui préservera une marge de financement pour la sécurité et le développement de l'entreprise.</p> <p>Il doit cependant être attentif à cette dimension affective, ne pas braquer le cédant, et lui faire comprendre en retour ses propres craintes.</p>
<p><b>Le cédant et le repreneur n'utilisent pas forcément les mêmes méthodes d'évaluation.</b></p>	<p>S'informer sur le raisonnement du cédant, la méthode de calcul employée, les chiffres utilisés, afin de pouvoir mettre le doigt sur les points matériels de divergence d'appréciation et les traiter.</p>
<p><b>Décalage entre la date de l'évaluation menée par le cédant et celle du repreneur</b></p> <p>Les évolutions du marché, des événements touchant directement l'entreprise peuvent rapidement infléchir sa valeur.</p>	<p>S'assurer de l'évolution des chiffres ayant servi de base à l'évaluation menée par le cédant et baser sa propre analyse sur les chiffres les plus récents (dont la fiabilité devra être vérifiée au moment opportun).</p>

# Monter le plan de reprise

04

## Monter le plan de reprise

C'est le moment où votre projet se concrétise.



### Formaliser les plans opérationnels

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



### Élaborer le montage juridique et financier

avec l'aide d'un professionnel

# Monter le plan de reprise

## A ce stade, vous avez pu :

- Confirmer votre intérêt pour l'entreprise convoitée,
- Identifier les forces et les faiblesses de votre projet,
- Effectuer une première analyse stratégique,
- Estimer financièrement la valeur de l'entreprise ou des actifs que vous souhaitez reprendre.

## Il vous faut maintenant :

- Constituer votre dossier de reprise avec l'ensemble des éléments recueillis tout au long de votre démarche de diagnostic dans une première partie,
- Porter votre réflexion sur les options stratégiques que vous souhaitez retenir pour maintenir l'activité de l'entreprise, la réorienter ou la développer.



# Monter le plan de reprise

## Le montage financier

- Objectif : déterminer l'ampleur des ressources à mobiliser pour mettre en œuvre le projet de reprise et vérifier sa viabilité
- 2 volets :
  - le financement de l'achat
  - le financement de l'activité
- Le montage à réaliser inclut ces 2 composantes dans les tableaux prévisionnels à établir pour réaliser son projet



# Monter le plan de reprise

## Le montage financier

- Les tableaux financiers peuvent être présentés au niveau :
- De l'entreprise : ils font partie du plan d'affaires (business plan)
  - De l'acheteur : ils recouvrent le financement de l'acquisition et le plan de financement personnel.

### La démarche consiste à :

1. Déterminer les montants de capitaux nécessaires au(x) :
  - montant de la transaction proprement dite
  - frais annexes (avocats, audit, droits, etc.)
  - renforcement de la trésorerie de l'entreprise
2. Mettre en regard les ressources que le repreneur va devoir mobiliser
3. Programmer leur remboursement dans le temps



# Monter le plan de reprise

## Le montage juridique

- Il est nécessaire de distinguer deux notions essentielles :
  - la **structure juridique** qui est le cadre dans lequel s'exerce l'activité de l'entreprise : entreprise individuelle ou société,
  - le **fonds** qui correspond à l'ensemble des éléments qui participent à l'exploitation.



# Monter le plan de reprise

## Le montage financier

Les [tableaux prévisionnels](#) répondent à 4 grandes questions :

1 - Quels sont les capitaux nécessaires pour lancer le projet ?

La réponse se trouve dans le [plan de financement initial](#)

2 - Quel est le montant minimal de ventes/prestations à atteindre pour faire face à toutes les charges de l'exercice ?

Calculer le [seuil de rentabilité \(ou « point mort »\)](#)

3 - L'activité va-t-elle générer un montant de recettes suffisant pour couvrir les charges entraînées par les moyens humains, matériels et financiers mis en œuvre ? Le projet sera-t-il rentable ?

La réponse est dans le [compte de résultat prévisionnel](#)

4 - Les recettes encaissées par l'entreprise tout au long de l'année permettront-elles de faire face en permanence aux dépenses ?

C'est le [plan de trésorerie](#) qui, mois par mois, permettra de mettre en évidence l'équilibre ou le déséquilibre entre encaissements et décaissements



# Monter le plan de reprise

## Le montage juridique

- Distinguer deux notions essentielles :
  - La **structure juridique** qui est le cadre dans lequel s'exerce l'activité de l'entreprise : entreprise individuelle ou société
  - Le **fonds** qui correspond à l'ensemble des éléments qui participent à l'exploitation



# Monter le plan de reprise

## Cas de l'acquisition du fonds ou d'une branche d'activité (cession de fonds)

- L'acheteur (personne physique ou personne morale) devient propriétaire des actifs de l'entreprise :
- éléments corporels (matériel, mobilier, véhicules, ...),
  - et incorporels (clientèle, droit au bail, brevets, marques,...).

Avantages pour le repreneur	Inconvénients pour le repreneur
<ul style="list-style-type: none"><li>- Les intérêts d'emprunt pour le rachat du fonds sont déductibles fiscalement.</li><li>- Le montage financier peut être facilité par la prise par la banque de garanties réelles sur les biens acquis.</li><li>- Le cédant fait son affaire de ses dettes (fournisseurs, fisc, ...).</li><li>- Choix des contrats à poursuivre (sauf exception)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Un formalisme important est attaché à ce type de reprise : mentions obligatoires dans l'acte de vente, publication dans un journal d'annonces légales et au Bodacc, recours éventuels des créanciers et du fisc, si le repreneur est une personne physique, formalités de création d'une entreprise (entreprise individuelle ou société).</li><li>- S'il s'agit d'une société : le montant à financer est généralement plus important qu'en cas de rachat de titres (puisque'il n'y a pas reprise du passif). De ce fait, les droits d'enregistrement sont également plus importants.</li><li>- Nécessité de renégocier les contrats attachés à l'activité</li></ul>

# Monter le plan de reprise

## Cas de l'acquisition d'une structure juridique (cession de titres de sociétés)

- le repreneur (personne physique ou personne morale) achète les titres sociaux de la société (parts sociales ou actions).
- Il reprend ainsi, en une seule opération, l'ensemble du patrimoine de la société : actif et passif.

Avantages pour le repreneur	Inconvénients pour le repreneur
<ul style="list-style-type: none"><li>- Les contrats se poursuivent et le repreneur bénéficie de l'antériorité du crédit de l'entreprise et des bonnes relations qu'elle a pu nouer avec les fournisseurs, les sous-traitants, les prescripteurs, etc.</li><li>- Les relations avec la clientèle sont facilitées, puisqu'il n'y a pas de changement de structure juridique.</li><li>- Les besoins de financement sont réduits au coût d'acquisition des titres de l'entreprise et à l'augmentation du BFR liée à son plan de reprise.</li><li>- Le contrôle opérationnel et/ou actionnarial de la société peut être détenu par le repreneur en n'achetant qu'une partie des titres de la société.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Le repreneur devra supporter les conséquences de décisions prises par son prédécesseur. Une garantie d'actif et de passif doit être <b>impérativement</b> négociée (*).</li><li>- Le repreneur n'acquiert que la propriété des titres. Il n'a personnellement aucun droit de propriété sur les actifs, puisque c'est la société qui les détient. Cela peut représenter un handicap s'il doit fournir des garanties pour financer l'opération de rachat, car il est interdit d'utiliser les actifs d'une société pour garantir l'emprunt d'acquisition (abus de bien social).</li><li>- La déduction des intérêts d'emprunt est plafonnée. D'où l'intérêt de recourir à un montage par société holding au-delà d'un certain montant.</li></ul>

# Monter le plan de reprise

## Garantie de passif : un enjeu majeur

- **Quand ?** Lorsque le repreneur rachète au cédant les titres de la société, il ne fait que se substituer à lui
  - « Continuité de la personne morale »
  - Responsable de ce qui a été fait en son nom avant l'arrivée du repreneur
  - Garanties d'actif et de passif à signer en même temps que l'acte de cession
- **Pourquoi ?** Pour dédommager la société par le cédant des conséquences de faits antérieurs à la cession
  - Exemple : en cas de conflit avec un client, si la société est reconnue responsable et condamnée à le dédommager, elle pourra se retourner vers le cédant pour obtenir le remboursement de ce que cela lui a coûté.
- **Comment ?** Mécanisme complexe qui suppose :
  - Un audit juridique approfondi réalisé avant l'opération pour déterminer les zones de risque et l'indemnisation à prévoir ainsi que le « degré de garantie »
  - L'appui d'un avocat pour la rédaction des clauses de garanties

## Les idées reçues ...

**Une reprise nécessite dans tous les cas un apport financier personnel de plusieurs milliers d'euros ...**



# Financer la reprise

**05**

## Financer la reprise

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

-   
Epargne personnelle et Love Money
-   
Prêts d'honneur
-   
Financement participatif
-   
Aides publiques et dispositifs Bpifrance
-   
Prêts bancaires
-   
Investisseurs
-   
Crédit-vendeur

# Financer la reprise

## Quelques conseils

- Pour convaincre des partenaires financiers, il faut pouvoir **leur prouver que vous êtes un repreneur sérieux.**
- Pour la recherche de financements, il est important **d'agir dans un certain ordre** :
  - du plus proche de vous au plus éloigné
  - chaque "étage" confortant aux yeux du suivant la confiance qu'il a dans votre projet de reprise
- **Attention, il n'y a pas que le prix à financer !** Vous allez devoir également prendre en compte :
  - les frais d'acquisition (vos conseils, les droits d'enregistrement...)
  - le financement de l'entreprise : reconstitution de la trésorerie, investissements nécessaires à court terme, coût de mise aux normes ou en conformité...



# Financer la reprise

## Le financement des fonds propres

- Les fonds propres sont vos capitaux de départ, ce que vous et vos associés apportez dans le cadre de ce projet de reprise.
- C'est un élément essentiel du financement de votre projet. Votre apport en fonds propres **démontre votre détermination et votre motivation** aux partenaires financiers que vous allez solliciter.
- Sans fonds propres, il est impossible de mobiliser un financement extérieur (emprunt bancaire notamment).
- **Montant** : les fonds propres sont généralement compris entre 20 et 35 % du prix de vente de l'entreprise, parfois plus, selon la cible et le contexte économique.



# Financer la reprise

## Le financement des fonds propres

Votre épargne personnelle (et celle de vos associés)	L'ARCE (aide à la reprise / création d'entreprise de Pôle emploi)	Le coup de pouce des proches « love money »
Les prêts d'honneur	Le prêt Nacre	Les aides régionales
La levée de fonds (ouverture du capital à des investisseurs)		Les comptes-courants d'associés

# Financer la reprise

## Les emprunts

- Le financement de votre projet de reprise s'appuiera sur les emprunts contractés auprès de plusieurs partenaires. Ces partenaires peuvent être :
  - Le vendeur lui-même, susceptible de vous accorder un paiement échelonné
  - Les établissements bancaires
- Les sociétés de caution mutuelle et fonds de garantie qui peuvent garantir les prêts bancaires

Le crédit-vendeur	Les prêts bancaires	Bpifrance
Les garanties octroyées par un organisme tiers	Le financement participatif - crowdfunding	Le crédit-bail



# Négocier et conclure

06

## Négocier et conclure

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 proprement dit



# Négociier

## Avec qui ?

- Le cédant, les banques / établissements financiers, les fournisseurs, les clients, etc.
  - Et ce, dès le début du processus
- Se faire conseiller et accompagner par ses conseils

## Comment ?

- Construire en commun et éviter les mésententes et conflits futurs

## Sur quoi ?

- Le prix de cession
- Les conditions de reprise (ce que l'on reprend, à quel terme et à quelles conditions)
- Les délais de reprise
- L'accompagnement par le cédant
- Les termes de la promesse de cession, du protocole d'accord, de la garantie de passif
- Eventuellement les grandes lignes du projet opérationnel du repreneur



# Négociier

## Les facteurs de réussite d'une négociation

- La création d'un climat propice au consensus
- Le fait de prendre en compte "l'affectif" (attachement du cédant à son entreprise)
- Le respect de la partie adverse
- Le temps, l'écoute et la patience
- L'intervention de conseils spécialisés
- Une bonne organisation de la négociation
- Une bonne maîtrise des techniques de négociation



# Conclure

## Après la négociation : la signature du protocole d'accord ou du compromis de vente

- Protocole d'accord = acte juridique le plus important de la procédure de reprise puisqu'il matérialise les accords un à un
  - Pour une société avec un rachat de titres, le protocole est complété par un projet de garantie d'actif et de passif, qui porte sur la phase qui suit l'acquisition définitive.

## Différence avec la promesse de vente et le compromis de vente ?

- La promesse de vente concrétise l'accord des deux parties avant la signature de l'acte définitif.
- Le compromis de vente, quant à lui, est un document à manier avec précaution car il engage définitivement le vendeur et l'acheteur même lorsqu'il y a des conditions suspensives.



# Conclure

## Démarches à accomplir

- Après la signature du document d'engagement (protocole d'accord ou promesse de vente), vous devrez vous engager définitivement par la signature de l'acte de cession.
- Avant et après celle-ci, vous devrez procéder à des formalités administratives diverses :
  - Synchroniser les accords des différents financeurs pour obtenir le déblocage des fonds à la date prévue,
  - Effectuer les procédures administratives obligatoires : immatriculation, publicité de l'acte, enregistrement, etc.
- Démarches souvent effectuées par le conseiller que vous choisirez mais il est vivement recommandé de rester vigilant et, pour cela, de bien connaître le cadre, le type et le sens des formalités à accomplir.



# Démarrer dans sa nouvelle vie

07

## Démarrer dans sa nouvelle vie

Bien gérer la période de transition est crucial pour le succès futur. C'est le moment de :



### 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

# Démarrer dans sa nouvelle vie

## Pour réussir l'opération de reprise, il faut :

- Vous substituer à l'ancien dirigeant
- Tenir son rôle
- Prendre les mesures susceptibles d'assurer votre leadership pendant la période de cohabitation
  - tant à l'égard des salariés qu'envers l'extérieur

**Prendre appui sur l'ancien dirigeant, mais en prenant vous-même les décisions et en faisant en sorte que cela se voit.**

## Actions prioritaires à mener :

- Rassurer les salariés
- Poursuivre ou restaurer les liens avec l'environnement (banquiers, fournisseurs...) et la clientèle : les banquiers, les fournisseurs, les clients
- Appliquer le plan de reprise défini pendant la phase de construction du projet de reprise.



# Nos conseils pour réussir sa reprise d'entreprise

## Bien définir son projet

## Choisir son équipe de conseils

## Trouver la bonne cible avec un avenir

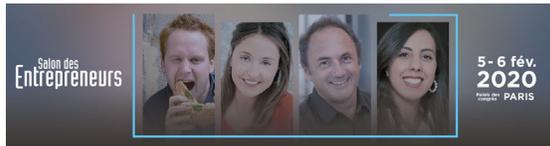
## Valider l'adéquation repreneur/cible

## Avoir une valeur ajoutée à apporter à l'entreprise à reprendre

- Réaliser un audit complet de l'entreprise à reprendre
- Bien monter son dossier de financement
- Acheter au « bon prix »
- Se faire accompagner post-reprise



# Conclusion



# Une reprise réussie

## Anticiper

Elaborer son bilan personnel et patrimonial,  
définir son projet

## Etre patient

Ne pas se précipiter... Agir au moment  
opportun et trouver le bon candidat

## Etre réactif

Saisir les bonnes opportunités au bon  
moment

## Etre accompagné

S'entourer de conseillers

# Plateforme Reprise

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



# Plateforme Reprise

- Plateforme lancée par le Conseil supérieur de l'Ordre des E-C recense des annonces de reprise d'entreprise
- Dédiée à tout repreneur, acquéreur, investisseur (personne physique ou morale) :
  - Susceptible de reprendre une entreprise d'une valeur supérieure à 1 M€
  - et disposant d'une capacité financière minimum de 200 K€
- Pour faciliter gratuitement la recherche de cibles
- Annonces consultables uniquement par les experts-comptables
  - qui peuvent mettre en relation les repreneurs avec leurs clients cédants lorsque le projet de reprise correspond à une offre de cession
- Se rendre visible auprès des 21.000 experts-comptables et, à travers eux, de leurs clients cédants



# Plateforme Reprise

Repreneur : comment se rendre visible ?

## 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](http://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

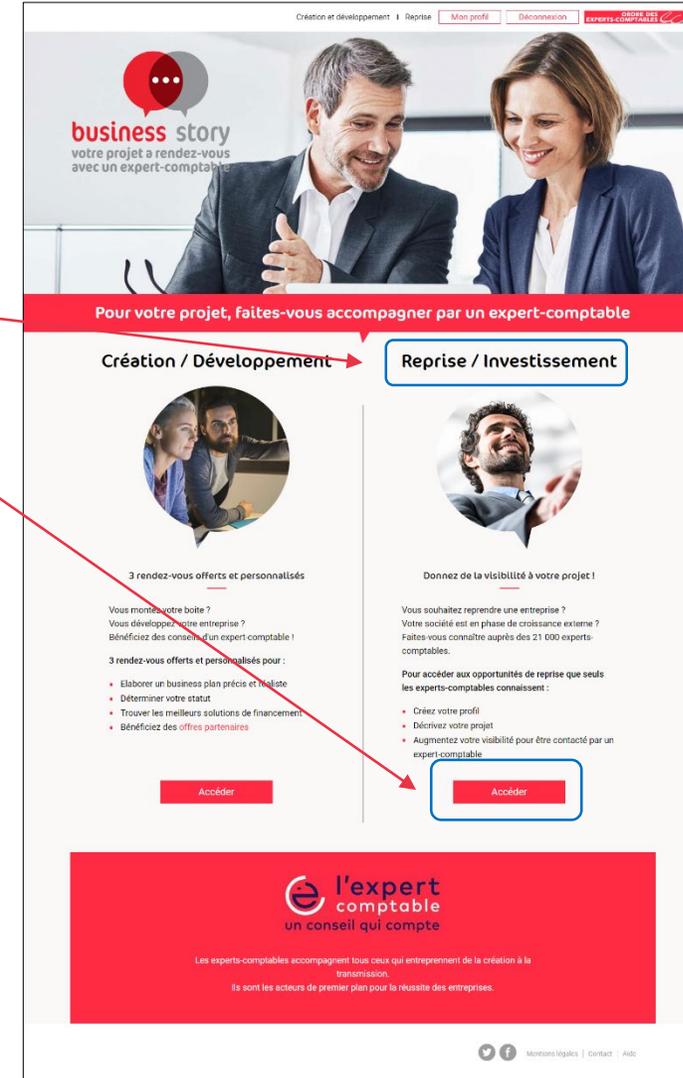
Une fois l'annonce déposée, vous devenez visible auprès des 21 000 experts-comptables qui peuvent vous mettre en relation avec leurs clients cédants.

[www.business-story.biz/reprise](http://www.business-story.biz/reprise)



## Comment se rendre visible ?

- Le repreneur se connecte sur le site :  
[www.business-story.biz/reprise](http://www.business-story.biz/reprise)
- Il crée son espace personnel
- Il dépose gratuitement son annonce en remplissant le formulaire :
  - Création du profil
  - Description du projet de reprise
- Une seule annonce créée par personne
- Durée de l'annonce limitée (24 mois/relances prévues)
- Possibilité de modifier ou supprimer son annonce



## Focus sur le contenu de l'annonce

### ➤ 1<sup>ère</sup> partie : profil du repreneur

- Informations personnelles
- coordonnées, niveau de formation, CV...

### ➤ 2<sup>ème</sup> partie : projet de reprise

- Localisation géographique
- Taille de l'entreprise
- Valeur de la cible
- Secteur d'activité
- Capacité financière personnelle
- Modalités de reprise

### ➤ Questions diverses

- Avez-vous un expert-comptable ?
- Comment avez-vous eu connaissance de la plateforme ?

The screenshot displays a web interface for 'business story', a platform for business takeovers. The header includes navigation links like 'Le dispositif', 'Déposer une annonce', 'Mon annonce', 'Me contacter', and 'Accompagné par un expert-comptable'. The main content area is titled 'Mon annonce' and features a large image of a man in a suit. Below the image, there is a section for 'Présentation du projet' with placeholder text. To the right, there is a contact information box for 'La vie de Libé' and a section for 'Accompagné par cet expert-comptable' listing 'Philippe Martin' from '75006 - Paris'. At the bottom, there are buttons for 'Modifier l'annonce' and 'Supprimer l'annonce'. The page also includes sections for 'Votre profil repreneur' (Formation: bac + 5, Capacité financière personnelle: 100 000€), 'Modalités de reprise' (Seul ou à plusieurs), 'Type de reprise' (Personne morale), and 'Caractéristiques du projet' (Département(s) d'implantation envisagé(s): 95 - Val d'Oise, 75 - Paris, 92 - Hauts-de-Seine).

## Consultation des annonces par un expert-comptable

### ➤ Résultats en fonction des filtres sélectionnés

**ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES**  
Conseil Supérieur

Florence AYC  
Mon espace

### PLATEFORME REPRISE

5 Résultat(s) Cacher les filtres

Réf : 67bea8b8-4358-11ea-b122-00155d063c4b	Réf : 33c0ebcc-432e-11ea-8f5d-00155d063c4b
PARUE LE 30/01/2020	PARUE LE 30/01/2020
Suite à la vente de mon entreprise (B to B, distributeur matériel, atelier SAV, 11 salariés), je suis à la recherche d'un...	Je suis à la recherche d'une PME à reprendre et développer en IDF ou en région. La cible doit avoir i) un fort po...
<b>Taille de l'entreprise</b> Entre 20 et 40 salariés	<b>Taille de l'entreprise</b> Entre 10 et 50 salariés
<b>Valeur de la cible</b> De 1M€ à 2M€	<b>Valeur de la cible</b> De 1M€ à 5M€
<b>Capacité</b> Entre 200 k€ et 500 k€	<b>Capacité</b> > 1 M€
<b>Modalité</b> Seul	<b>Modalité</b> Seul
<b>Secteur(s)</b> Industrie Services	<b>Secteur(s)</b> Industrie Bâtiment – travaux publics Services

**Appliquer** **Réinitialiser**

**TRIÉS PAR**  
Date plus récente

**MODALITÉ DE REPRISE**

- Seul (5)

**RÉGION**

- HAUTS-DE-FRANCE (3)
- NORMANDIE (3)
- LA RÉUNION (2)
- AUVERGNE-RHÔNE-ALPES (1)
- BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ (1)
- BRETAGNE (1)

### ➤ Prise de contact avec le repreneur à l'initiative de l'expertcomptable si correspondance



# Plateforme Reprise



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](http://www.business-story.biz/reprise)  
Et donnez toutes les chances de réussite à votre projet !

ORDRE DES  
EXPERTS-COMPTABLES

## 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](http://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](http://www.business-story.biz/reprise)

# Plateforme Reprise

Repreneurs : Donnez toutes les chances de réussite à votre projet !

Connectez-vous et déposez votre annonce sur le site :

[www.business-story.biz/reprise](http://www.business-story.biz/reprise)

Création et développement | Reprise | Mon profil | Déconnexion | ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

business story  
votre projet a rendez-vous avec un expert-comptable

Pour votre projet, faites-vous accompagner par un expert-comptable

Création / Développement

Reprise / Investissement

3 rendez-vous offerts et personnalisés

Vous montez votre boîte ?  
Vous développez votre entreprise ?  
Bénéficiez des conseils d'un expert-comptable !

3 rendez-vous offerts et personnalisés pour :

- Elaborer un business plan précis et réaliste
- Déterminer votre statut
- Trouver les meilleures solutions de financement
- Bénéficiez des offres partenaires

Accéder

Donnez de la visibilité à votre projet !

Vous souhaitez reprendre une entreprise ?  
Votre société est en phase de croissance externe ?  
Faites-vous connaître auprès des 21 000 experts-comptables.

Pour accéder aux opportunités de reprise que seuls les experts-comptables connaissent :

- Créez votre profil
- Décrivez votre projet
- Augmentez votre visibilité pour être contacté par un expert-comptable

Accéder

l'expert comptable  
un conseil qui compte

Les experts-comptables accompagnent tous ceux qui entreprennent de la création à la transmission.  
Ils sont les acteurs de premier plan pour la réussite des entreprises.



# la reprise : un autre scénario pour se lancer

Merci de votre attention et bonne suite de salon !



# RDV sur le stand de l'ordre des experts-comptables

Niveau 2 stand n° 260

