



Comment vendre votre entreprise même en période de crise ?

Louis MENARD

CESSION DIRECTE

Plateforme de cession directe de PME et Commerces.

Louis MENARD

Plan d'accompagnement à la cession d'entreprise



Présentation de l'auteur

Louis MENARD accompagne les commerçants et les chefs d'entreprise dans leurs démarches de vente de leurs affaires.

A travers ses différentes expériences professionnelles, il a été confronté à des situations, qui lui ont permis de mettre en place des stratégies de ventes gagnantes dans le domaine de la transmission d'entreprises.

Le but de ce guide est de vous permettre de comprendre rapidement et simplement les principaux enjeux de la transmission de votre affaire.

Mais loin de rester inaccessible à ses lecteurs, vous pouvez contacter directement Louis MENARD à travers son site internet :

<https://cession-directe.fr>



Vous pouvez aussi, découvrir ces différentes activités en tapant son nom sur le moteur de recherche Google.

En attendant de pouvoir le rencontrer, nous vous souhaitons une bonne lecture.

Avertissement !!!

Ces informations constituent une première approche synthétique et non exhaustive du sujet.

Ce guide n'a qu'un objectif d'information.

Pour plus d'informations, nous vous conseillons de vous rapprocher d'un professionnel ou de vos conseils habituels (avocat, expert comptable, notaire).

PLAN D'ACCOMPAGNEMENT CÉDANT DE TPE/PME

ACCOMPAGNEMENT - RECHERCHE DE REPRENEURS - FINANCEMENT

La transmission de votre entreprise est une étape importante dans votre vie personnelle et professionnelle. Pour réussir un tel projet, il est préférable de s'assurer d'une bonne préparation en prenant appui, le plus tôt possible, sur notre cabinet spécialisé et sur nos réseaux d'accompagnement.

Notre programme d'accompagnement vous propose une démarche précise en 7 étapes, pour vous donner tous les atouts pour la réussite de votre projet de cession.

Vous serez ainsi en mesure, dans les meilleures conditions, d'élaborer votre projet pour vous, votre famille et votre entreprise, afin de bien transmettre et surtout de pérenniser la reprise de votre entreprise.

VOTRE PLAN D'ACCOMPAGNEMENT EN 7 POINTS PRÉCIS :

1. La préparation de l'entreprise à la cession
2. Les modes de cession possibles
3. L'évaluation de l'entreprise
4. La recherche de repreneurs
5. La méthode « Gagnant-Gagnant »
6. Élaborez un dossier de présentation
7. Le financement de votre acheteur

**Les entreprises ne se vendent plus
comme avant !
C'est pourquoi nous vous proposons
cette nouvelle méthode de transmis-
sion de votre affaire.**

Le Réseau Cession PME Commerce propose des outils concrets à ses adhérents, dont la plateforme mutualisée de la transmission d'entreprises : <https://cession-directe.fr> ; mais aussi un Réseau de Correspondants spécialisés dans l'accompagnement et le conseil aux entreprises.

Notre accompagnement :

Offrir à chaque Cédant / Repreneur tout « LE SAVOIR FAIRE » et l'accompagnement nécessaire jusqu'à la réussite de son projet de cession/acquisition.

Faire de chaque adhérent un correspondant et un partenaire privilégié dans la réalisation de son projet.

1. La préparation de l'entreprise à la cession

La préparation de l'entreprise à la cession

Cession d'une entreprise : quelles sont vos motivations ?

En tant que dirigeant propriétaire de votre entreprise, vous pouvez décider, en fonction de votre situation et de vos motivations :

- soit de vendre la totalité de votre entreprise ;
- soit de céder seulement une partie de votre entreprise en cédant une minorité du capital (tout en restant dirigeant majoritaire) ou, à l'inverse, en cédant la majorité du capital (en devenant ainsi associé minoritaire).

Si vous envisagez de céder votre entreprise, commencez par vous **interroger sur vos motivations**. La cession doit en effet se préparer plusieurs mois ou années à l'avance, en fonction de vos objectifs.

En particulier, ce sont ces objectifs qui vont déterminer le **profil de repreneur à rechercher** et le **schéma de cession d'entreprise** à mettre en œuvre.

1 - La préparation de l'entreprise à la cession

C'est aussi le moment de vous assurer que vous êtes réellement **prêt psychologiquement** à céder votre entreprise.

Généralement, le dirigeant qui souhaite vendre son entreprise poursuit **un ou plusieurs des objectifs suivants** :

- Cession d'entreprise liée au départ en retraite,
- Préparation de sa succession,
- Transmission de patrimoine afin de maintenir l'entreprise dans le giron familial,
- Transmission pour assurer la pérennité de l'entreprise (développement de l'activité, conservation du nom de la société, maintien de l'emploi des salariés, etc.),



1 - La préparation de l'entreprise à la cession

Préparer en amont la cession de votre entreprise vous permet de **définir le profil de repreneur** que vous souhaitez pour votre entreprise ainsi que le **schéma de transmission optimisé** au plan juridique et fiscal.

Le schéma retenu va dépendre de vos différents objectifs, de votre situation familiale et patrimoniale, ainsi que de la situation de l'entreprise à transmettre.

La prise en compte de ces différents facteurs nécessitera la **réalisation d'audits et de simulations en amont** de l'opération de transmission.

Il existe **plusieurs façons de transmettre une entreprise** :

- la cession de titres, en vendant tout ou partie du capital de votre société à un **tiers repreneur** (repreneur individuel, groupe industriel concurrent ou d'un secteur d'activité proche) ;
- l'entrée au capital d'un **fonds d'investissement** (qui peut prendre une participation majoritaire ou minoritaire)

1 - La préparation de l'entreprise à la cession

- la transmission immédiate ou progressive du capital de la société à **un ou plusieurs membres de votre famille** par donation et/ou cession intra-familiale ;

Préparer l'entreprise en vue de sa cession permet :

- d'assurer la **pérennité de l'entreprise après la cession**,
- et d'**engager les négociations** avec le repreneur potentiel dans des conditions plus favorables en rendant l'**entreprise plus attractive**.

Pour cela, il est conseillé de procéder en 2 temps. D'abord, faire un **diagnostic précis de l'entreprise** (audits portant sur les différents aspects de l'entreprise) en se mettant à la place d'un repreneur potentiel et, ensuite, **mettre en œuvre les ajustements et outils nécessaires** :

- ✓ Changer la forme juridique de la société (transformation d'une SA (Société Anonyme) en SAS (Société par Actions Simplifiée), , par exemple) ou mettre une entreprise individuelle en société,

1 - La préparation de l'entreprise à la cession

- ✓ Regrouper certaines activités ou, au contraire, séparer certaines activités dans des structures distinctes,
- ✓ Renforcer les fonds propres de la société et réduire son endettement financier,
- ✓ Ajuster le niveau des investissements et des charges,
- ✓ Changer le matériel de production,
- ✓ Améliorer la marge (plutôt qu'augmenter le chiffre d'affaires à perte),
- ✓ Sortir les éléments d'actif mobiliers et immobiliers non liés à l'exploitation,
- ✓ Provisionner les stocks et les créances douteuses,
- ✓ Diversifier le portefeuille clients lorsque l'entreprise est dépendante d'un ou deux gros clients,
- ✓ Réaliser un business plan (qui expose la stratégie et les objectifs que se fixe l'entreprise à moyen terme ainsi que les actions et moyens à mettre en œuvre pour les atteindre),

1 - La préparation de l'entreprise à la cession

- ✓ Mettre en place un pilotage financier de l'entreprise (chiffre d'affaires du dernier mois, rentabilité du dernier trimestre, situation de trésorerie, etc.),
- ✓ Chiffrer le coût de l'accompagnement de la cession par des conseils extérieurs (conseil, avocats, comptables).

**Une Question ?
Besoin d'information ?
Contactez-moi :**

0 972 681 155

**Service & appel
gratuits**

1 - La préparation de l'entreprise à la cession

La cession d'entreprise : préparer le départ du dirigeant

Une trop grande dépendance de l'entreprise vis-à-vis de son dirigeant qui souhaite vendre fragilise l'entreprise. Il est donc important, dans le cadre d'une cession de société, d'anticiper ce départ en trouvant et en formant le plus tôt possible le **futur remplaçant du dirigeant** :

- en recrutant un bras droit à l'extérieur de l'entreprise,
- ou en faisant monter en puissance un manager en interne,
- ou en déterminant si un membre de la famille est candidat à la succession de l'entreprise (ce qui peut nécessiter de lui faire acquérir une expérience préalable suffisante au sein de l'entreprise).

L'objectif est de s'assurer de la **bonne transmission du savoir-faire du dirigeant** qui va partir.

Il convient également d'anticiper les conséquences de la cession sur la **rémunération du dirigeant**.

1 - La préparation de l'entreprise à la cession

Préparer le patrimoine du cédant

Identifier le bon schéma de cession vous permettra d'**optimiser la fiscalité de la cession** (imposition des plus-values, droits de donation ou de succession, Impôt Sur la Fortune (ISF)).

Pour cela, il vous faut :

- faire un bilan patrimonial en fonction notamment de votre régime matrimonial et de la composition de votre famille,
- et étudier les différents dispositifs fiscaux destinés à favoriser la transmission d'entreprise.

Quand préparer la cession de son entreprise ?

Former ou recruter le futur dirigeant, trouver le bon repreneur, restructurer son entreprise, diversifier son portefeuille clients...

**Cela peut demander
parfois plus de 2 ans !**

2. Les modes de cession possibles

Les modes de cessions possibles

2. Les modes de cession possibles

Préparer la transmission d'une entreprise individuelle

Cession d'un fonds de commerce donné en location-gérance

La **location-gérance** (aussi appelée gérance libre) consiste à **louer votre fonds de commerce à un repreneur éventuel (le locataire-gérant)**. Ce mécanisme permet une transmission progressive de votre entreprise en dissociant, pendant un certain temps, la propriété du fonds de l'exploitation de celui-ci, tout en bénéficiant de revenus au titre de la location (redevances).

Vous pouvez ensuite transmettre (par vente ou par donation) le fonds de commerce au locataire-gérant au cours du contrat ou à l'issue de celui-ci. A noter que le locataire-gérant exploite votre fonds de commerce à ses risques et périls.

Vous pouvez assortir le contrat de location-gérance d'une **promesse de vente** en faveur du locataire-gérant. Pour en savoir plus, consultez la [fiche APCE consacrée à la location-gérance \(Agence Pour la Création d'Entreprise\)](#).

2. Les modes de cession possibles

Mettre l'entreprise individuelle en société

Il s'agit d'**apporter votre entreprise individuelle à une société** et de transmettre les parts ou actions issues de cet apport aux candidats à la reprise.

Vous pouvez ainsi conserver un **contrôle sur les décisions de gestion** importantes et **transférer progressivement le capital** de la société aux repreneurs éventuels par cession ou donation.

Cette opération permet en outre de réduire le coût fiscal de la transmission ultérieure de votre entreprise.

Préparer la transmission d'une société

Transformer la société en une société d'une autre forme

En fonction du but recherché, vous pouvez **changer la forme juridique** de votre société.

Par exemple, pour favoriser une **organisation plus souple du pouvoir**, vous pouvez transformer votre société en une société par actions simplifiée (SAS) régie par un cadre légal peu contraignant. Il est ainsi possible de transmettre

2. Les modes de cession possibles

les pouvoirs de direction à votre successeur mais de conserver le droit de le révoquer.

Autre exemple : certains chefs d'entreprise choisissent de transformer leur société en une société par actions (SA) pour tenter de **faciliter le formalisme** de la cession ou **diminuer le montant des droits d'enregistrement**.

Séparer juridiquement les activités de votre société (filialisation)

Il s'agit de créer une société distincte (filiale) pour chaque activité de votre société. Cette opération permet de répartir les activités entre **plusieurs repreneurs** (par exemple, transmettre une branche d'activité à chacun de ses enfants) ou d'en **conserver une partie**.

Transmission d'une entreprise en créant une holding de contrôle

Créer une holding de contrôle consiste à lui apporter (ou lui céder) les titres de votre société. L'intérêt est de détenir la majorité des titres de la société holding **pour contrôler la société que**

2. Les modes de cession possibles

vous cédez sans pour autant détenir la majorité du capital de cette dernière, du fait de l'entrée au capital d'un repreneur tiers ou d'un fonds d'investissement.

**Une Question ?
Besoin d'information ?
Contactez-moi :**

0 972 681 155

Service & appel
gratuits

3. L'évaluation de l'entreprise

L'évaluation de l'entreprise

3. L'évaluation de l'entreprise

L'audit et l'estimation de la valeur de votre fonds de commerce ou de votre entreprise, est une étape primordiale !

Faire une erreur dans l'évaluation de votre entreprise est un risque majeur pour le succès de la transmission de votre entreprise.

C'est pourquoi, pour mieux connaître votre affaire, et afin d'en réaliser un avis de valeur conforme au marché, au préalable à toute collaboration, nous réalisons un audit complet.

L'avis de valeur que nous réalisons avec vous, permet de mettre en vente votre affaire au prix du marché, et de s'assurer de la faisabilité de son financement.

Enfin, la connaissance parfaite de votre affaire, nous permettra de mieux la présenter aux différents contacts acheteurs éventuels.

Pour avoir un avis de valeur de votre entreprise, contactez-moi :

0 972 681 155

Service & appel
gratuits

3. L'évaluation de l'entreprise

Pourquoi faire évaluer votre entreprise avant de la vendre ?

Le but de l'évaluation d'entreprise est d'identifier les atouts et les faiblesses de votre entreprise et de faire les ajustements nécessaires afin d'**augmenter sa valeur**. Il est donc préférable de procéder à cette évaluation très en amont de votre projet de cession.

L'évaluation porte sur des **critères et des éléments objectifs** :

- la santé financière de l'entreprise,
- la clientèle,
- les fournisseurs,
- le marché,
- la concurrence, etc.

L'estimation de valeur obtenue servira de **base de discussion lors des négociations sur le prix** avec le repreneur.

Alors que les méthodes d'évaluation reposent essentiellement sur le passé de l'entreprise, **le prix que le repreneur est prêt à payer** tiendra compte des perspectives futures

3. L'évaluation de l'entreprise

de l'entreprise. Le repreneur prôtera notamment attention aux éléments suivants :

- un bon taux de croissance
« organique » (c'est-à-dire de bonnes performances enregistrées par l'entreprise avant la cession),
- la présence plus ou moins forte de l'entreprise à l'étranger,
- un business plan clair et compréhensible,
- une valeur d'actifs certaine (par exemple, si l'entreprise bénéficie d'une certaine image de marque auprès de ses clients).

Il n'existe pas de méthode meilleure qu'une autre. Certaines méthodes sont plus adaptées en fonction des caractéristiques de l'entreprise cédée (sa taille, son activité, sa rentabilité, ses perspectives d'évolution, etc.). On peut distinguer **trois grandes familles de méthodes d'évaluation**, ces méthodes pouvant être combinées entre elles.

Confiez l'évaluation de votre entreprise à des professionnels ayant une expérience significative dans le domaine de l'évaluation d'entreprise (experts comptables, conseillers financiers, etc.).

3. L'évaluation de l'entreprise

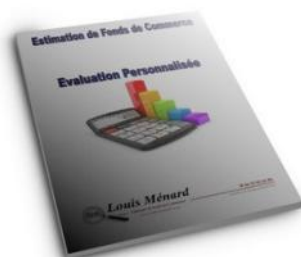
Les éléments étudiés par le repreneur

Dans le cadre de la transmission d'entreprise, le repreneur va commencer par analyser **l'environnement économique** de l'entreprise (le secteur d'activité, le marché, les concurrents, les fournisseurs) puis procéder à une analyse portant plus particulièrement sur l'entreprise.

- **Les moyens** : Quels sont les moyens mis à disposition de l'entreprise pour exercer son activité, quels sont ceux à mettre en œuvre pour développer l'entreprise ?
- **L'activité** : Quel est le potentiel de l'entreprise ? Est-elle compétitive ?
- **La situation financière** : L'entreprise est-elle rentable ? D'où provient sa marge ? Pourra-t-elle générer suffisamment de bénéfices pour contribuer aux charges de remboursement du crédit découlant de son rachat ?
- **Les ressources humaines** : Les « salariés-clés » de l'entreprise suivront-ils le cédant ou sauront-ils s'adapter à une nouvelle organisation ? Quel est le niveau des rémunérations ?

3. L'évaluation de l'entreprise

- **L'environnement juridique** : Les obligations légales et réglementaires sont-elles respectées ? Les contrats commerciaux sont-ils tous conformes à la réglementation en vigueur ?
- **Les règles en matière de Qualité, Sécurité, Environnement (QSE)** : L'entreprise est-elle aux normes en matière de sécurité et d'hygiène ? Les salariés sont-ils formés ? Quel est le budget pour réaliser les travaux nécessaires ?
- **Les axes de développement de l'entreprise** afin d'inscrire l'activité de l'entreprise dans une perspective future : le développement géographique (sur le territoire national, dans les pays émergents...), le développement « métier » (par exemple, une nouvelle activité exercée par l'entreprise), la croissance externe (positionnement sur de nouveaux marchés, rachat d'une entreprise complémentaire ou concurrente...).



4. La recherche d'un repreneur

La recherche d'un repreneur

4. La recherche d'un repreneur

Comment transmettre votre entreprise même en période de crise ?

Après différentes périodes difficiles de mouvements sociaux divers et variés, je veux parler des gilets jaunes et des grèves à répétition, nous voici en pleine crise sanitaire.

Déjà qu'auparavant transmettre sa petite entreprise était une gageure, que dire du marché de la reprise d'entreprise dans les années qui viennent ?

**Et bien je vais peut être vous surprendre,
mais moi j'ai confiance,
et je vais vous expliquer pourquoi.**

Tout d'abord, je vais vous dresser un tableau de la situation actuelle, de manière objective et précise.

Premier point :

Vous devez savoir que la première raison de transmission d'entreprise et le départ à la retraite.

Et oui, les baby boomers comme on les appel-

4. La recherche d'un repreneur

lent sont en âge de partir pour profiter d'un repos bien mérité. Et cela représente la raison principale de la mise en vente d'une entreprise sur 2.

En effet plus de 20% des chefs d'entreprises en France ont aujourd'hui plus de 60 ans, et c'est pour cette raison que l'on estime que dans les 10 ans qui viennent, c'est plus de 700.000 entreprises qui seront mise en vente pour cette raison.

C'est un enjeu considérable, et pour lequel les pouvoirs publics ne font rien !

Deuxième point :

Comment se passe les transactions ?

Et bien pour être très franc, très mal !

En effet sur 70.000 entreprises environ mises en vente chaque année, une sur deux, soit 50% ferment tout simplement faute de repreneurs ; 40% continuent tant bien que mal dans l'attente d'un repreneur éventuel ; et seulement 10% changent de mains !

4. La recherche d'un repreneur

C'est à dire, que si vous souhaitez mettre en vente votre affaire, avec les méthodes traditionnelles, vous avez seulement 1 chance sur 10 de vendre votre entreprise.

10% seulement de chance de réussite, en vous adressant aux acteurs traditionnels de la transmission d'entreprises.

Edifiant non ?

Et d'ailleurs, qui sont les acteurs traditionnels ?

Si vous voulez vendre votre entreprise aujourd'hui, à qui pouvez vous vous adresser ?

Faisons un petit tour d'horizon sur les principaux canaux de transmission d'entreprises.

Tout d'abord, votre chambre de commerce ou d'artisanat.

Vous allez certainement y rencontrer un fonctionnaire motivé et zélé qui vous demandera jusqu'à 1.200 euros de frais de dossier, pour après.... vous vendre une formation.

4. La recherche d'un repreneur

L'agence immobilière du coin.

Elle est certainement très compétente pour vendre en local une maison ou un appartement, mais est-ce que l'on vend une entreprise, un commerce, comme une simple villa.

Moi, excusez-moi, j'en doute.

Un cabinet spécialisé de la transmission d'entreprise.

Généralement situé à Paris ou dans les capitales régionales, et qui va vous demander d'abord plus de 5.000 euros pour vous établir un magnifique dossier de vente et ne vous proposer aucune garantie de réussite. A vous de voir.

Alors il vous reste à passer vous même une annonce dans un magazine spécialisé.

Vous les connaissez, ils vous contactent régulièrement. Le coût de l'annonce est variable en fonction de votre capacité à négocier, et oscille entre 1.500 à 3.000 euros pour 3 mois de parution.

Mais savez vous qu'il faut en moyenne entre 18

4. La recherche d'un repreneur

et 24 mois de parution pour trouver un repreneur sérieux ? Calculez bien votre budget de publication.

Et bien vous le voyez, en faisant un rapide tour d'horizon des principaux canaux traditionnel de vente d'entreprises qui se présentent à vous, ce n'est pas réjouissant.

Et vous pouvez vérifier tout ce que je vous dis par vous même. Je n'ai hélas pas l'impression d'exagérer beaucoup.

**Alors vous allez me dire :
et bien Monsieur MENARD,
c'est quoi la solution miracle !**

Et bien il n'y en a pas !

Oui je suis désolé, mais je n'ai aucune solution miracle à vous proposer.

Et pourtant, je vous ai dit tout à l'heure que j'étais confiant.

Oui, je vous le répète, je suis confiant.

4. La recherche d'un repreneur

Confiant, parce que si toutes ces anciennes méthodes de vente, où l'on attendait gentiment qu'un repreneur frappe à la porte, sont totalement obsolètes ; il existe maintenant d'autres techniques beaucoup plus performantes pour transmettre votre affaire.

Oui confiant, car je vais vous parler de mon expérience.

Ces 4 dernières années, j'ai créé sur la Bretagne un réseau spécialisé dans la transmission d'entreprise.

Durant ces 4 années, j'ai visité plus de 300 cédants d'entreprises. Et c'est fort de cette expérience de terrain, qu'en partenariat avec des comptables, des avocats d'affaires et des financiers, nous avons mis en place un plan d'accompagnement pour les vendeurs d'entreprises, que nous avons appelés : **“La Transmission GAGNANT-GAGNANT”**.

Ce n'est pas une méthode miracle, en aucune manière je veux vous promettre la lune.

Pour transmettre votre entreprise, il faut du

4. La recherche d'un repreneur

temps, de la préparation, mais surtout un plan d'action à suivre étape par étape.

Et il faut surtout utiliser toutes les techniques de webmarketing pour aller chasser, oui je dis bien chasser, le maximum de repreneurs pour votre entreprise.

Et c'est un plan d'accompagnement qui fonctionne parfaitement, même en période de forte crise, **car nous avons des arguments et un accompagnement pour les repreneurs qu'ils ont du mal à refuser.**

Et enfin je vais vous donner tout de suite la preuve irréfutable que nos nouvelles techniques fonctionnent.

Vous en êtes vous même la preuve !

Oui, on ne se connaissait pas il y a 15 minutes, et pourtant vous êtes bien en train de me lire !

Et bien, nous utilisons ces mêmes techniques et encore bien d'autres, pour aller chasser votre futur repreneur.

4. La recherche d'un repreneur

Ce que je vous propose aujourd'hui est très simple. Si vous avez un projet de transmettre votre affaire, dans les mois, voir année qui suivent, et bien contactez-moi directement.

On pourra ainsi parler de vive voix de votre projet, et voir si vous êtes éligible pour notre plan d'accompagnement.

Ceci ne vous engage à rien, ce n'est qu'un simple entretien téléphonique.

Pour prendre rendez-vous avec moi, rien de plus simple.

Allez directement sur notre site cession-directe.fr, et vous aurez toute les informations utiles pour me joindre.

Et si vous voulez avoir différentes informations sur la transmission d'entreprises, et bien abonnez-vous à notre chaîne Youtube ou autres pour nous suivre.

Nous allons régulièrement y mettre de nouveaux podcasts, pour vous faire part de nos dernières informations sur la transmission d'entreprises.

4. La recherche d'un repreneur

La recherche d'un repreneur

Nous mettons en place pour votre affaire, une campagne de communication complète : annonces de vente sur les sites du réseau Cession PME Commerce, sur les sites de nos partenaires nationaux, sur les principaux réseaux sociaux, et surtout par campagnes d'emailing...

**Et ceci jusqu'à la vente définitive
de votre affaire !**

Notre seul objectif étant de vous trouver un repreneur solvable et sérieux pour votre affaire.

Internet a changé la manière de vendre et d'acheter un commerce ou une PME.

Pour un premier contact, les acheteurs éventuels d'entreprises utilisent tous Internet pour ce faire une première idée de l'entreprise cible qu'ils souhaitent éventuellement acheter.

Aujourd'hui pour gagner du temps, les repreneurs éventuels d'entreprise éliminent en ligne les offres sans intérêt et ne se déplacent que pour les offres avantageuses qu'ils ont retenues.

4. La recherche d'un repreneur

La promotion en ligne des qualités remarquables de votre entreprise, et sa diffusion jusqu'à la vente de votre annonce est aujourd'hui le principal moyen pour avoir une chance de vendre votre affaire.

**Il faut savoir qu'à ce jour :
9 entreprises sur 10, mise en vente
ne trouve pas de repreneur !**

**Il faut en moyenne plus de 18 mois de
recherche pour trouver un repreneur.**

**Une Question ?
Besoin d'information ?
Contactez-moi :**

0 972 681 155

**Service & appel
gratuits**

5. La méthode « Gagnant-Gagnant »

La méthode « Gagnant-Gagnant »

5. La méthode « Gagnant-Gagnant »

La reprise d'une entreprise qui tourne déjà est plus simple que la création.

Même si le repreneur a déjà l'entrepreneuriat chevillé au corps, avec une vision ambitieuse et l'envie de réussir, partir de rien est toujours plus compliqué que de travailler à partir d'une base existante.

En d'autres termes, si le bébé sait déjà marcher, vous allez avancer plus vite. Et ceci est vrai même si vous reprenez une entreprise qui œuvre dans un domaine que vous ne connaissez pas bien, voire pas du tout.

Une entreprise déjà installée est la somme des compétences, réalisations et savoir-faire des personnes qui se sont investies dedans avant vous, notamment de ses employés, sur qui vous allez pouvoir vous appuyer lors d'une reprise.

À l'opposé, une création de A à Z peut être chronophage et décourageante, puisque le choix initial d'activité, les études de marché, toutes les démarches de création, les compétences de fond à acquérir, les tests divers, etc. représentent souvent des mois ou des années de travail difficile et pas toujours très lucratif.

5. La méthode « Gagnant-Gagnant »

Pourquoi reprendre une entreprise ?

La reprise d'une entreprise est avant tout une opportunité unique – et même si vous n'avez encore jamais eu l'occasion de gérer une société – de préserver des emplois et de sauvegarder un patrimoine industriel pour lequel d'autres que vous se sont battus, en évitant que l'entreprise concernée ferme ses portes, faute de repreneur.

Comme je l'ai dit plus haut, en France, 90 % des entreprises en situation de rachat ne trouvent pas d'acheteur. Vous imaginez bien que c'est encore pire quand elles sont en difficulté, ce qui est un véritable drame pour leurs patrons et salariés. Et les sauver est possible, même sans aucun apport financier personnel !

Avec les bonnes stratégies, il est souvent très facile d'améliorer les résultats d'une entreprise qui fait déjà du chiffre d'affaires.

La plupart des gens ne connaissent aucune des techniques comptables et financières – parfaitement officielles et légales, bien sûr – qui permettent aux entreprises même menacées de dégager immédiatement plus de bénéfices.

5. La méthode « Gagnant-Gagnant »

Lorsque le chiffre d'affaires est effectivement présent, mais que les dettes passées menacent l'équilibre des comptes de la société, il est en fait assez facile et rapide de remettre ceux-ci au vert, pour peu que l'on sache comment s'y prendre.

Ces méthodes, bien appliquées, peuvent littéralement sauver une entreprise qui risque la cessation de paiement et la rendre à nouveau profitable, en seulement quelques mois.

Cela peut vous sembler évident mais retenez bien ceci...

Il vaut mieux reprendre une entreprise, même en difficulté, que d'en créer une en partant de 0 !

Créer un business en partant de rien est une épreuve qui peut en décourager plus d'un : il faut passer par les années – souvent très difficiles – du lancement et de la mise en place, sans se décourager et en faisant preuve d'une patience dont tout le monde ne dispose pas...

Car lancer un business, c'est forcément passer par les étapes de tests et d'échecs, de réajuste-

5. La méthode « Gagnant-Gagnant »

ments, de nouvelles tentatives, etc.

En choisissant la reprise d'une entreprise dont l'activité tourne déjà bien, le repreneur accède directement à une phase plus mature durant laquelle vous pouvez éviter les soucis classiques de l'entrepreneur débutant.

Mon équipe et moi, utilisons aussi les dernières techniques d'ingénierie financière, ce qui est un atout majeur dans la réussite de votre projet de cession.

Nous accompagnons les acheteurs tout au long de leur processus de recherche d'entreprise, et grâce à notre méthode « Gagnant-Gagnant », nous réalisons des transmissions réussies.

**Une Question ?
Besoin d'information ?
Contactez-moi :**

0 972 681 155

Service & appel
gratuits

6. Élaborez un dossier de présentation

Élaborez un dossier de présentation

6. Élaborez un dossier de présentation

La négociation sera facilitée si vous présentez à l'acquéreur un diagnostic objectif faisant état des points forts et des points faibles et aidant à l'appréciation de la valeur de l'entreprise.

Ce dossier doit présenter les principales caractéristiques de votre affaire et répondre aux premières questions que se posera nécessairement un repreneur :

- ✓ historique de l'entreprise,
- ✓ marché, produits, concurrence, positionnement,
- ✓ structure de la clientèle, zone de chalandise,
- ✓ évolution du chiffre d'affaires et des résultats,
- ✓ fournisseurs,
- ✓ bail, locaux, matériel, stocks,
- ✓ respect des dispositions légales et réglementaires (hygiène, sécurité, accessibilité, environnement...),
- ✓ ressources humaines (organigramme, rôle du dirigeant, personnes clés, salariés, ancienneté...),

6. Élaborez un dossier de présentation

De plus il est important de prévoir un business plan. Cet élément supplémentaire donnera confiance à votre repreneur.

Bien évidemment, nous vous aidons à mettre en place ce dossier de présentation, afin de vous donner toutes les chances de réussite dans votre projet de cession.

**Une Question ?
Besoin d'information ?
Contactez-moi :**

0 972 681 155

Service & appel
gratuits

7. Le financement de votre acheteur

Le financement de votre acheteur

7. Le financement de votre acheteur

Définir le projet du repreneur, le renseigner sur le marché, lui trouver la bonne entreprise : les étapes d'une reprise sont nombreuses et demandent de la préparation.

Parmi elles figurent aussi un incontournable : réunir des fonds pour racheter l'entreprise convoitée.

Quels dispositifs existent pour financer son projet ?

Qui peut-il solliciter ?

Quels montants peut-il réunir ?

Tour d'horizon des moyens à la disposition du repreneur.

Mais où trouver de l'argent ?

Voilà une question que votre repreneur ne manquera pas de se poser rapidement.

Avant même de solliciter un établissement bancaire, il doit en effet disposer d'un apport, des « fonds propres », pour démontrer le sérieux de sa démarche. « 20 à 35 % du prix de vente de l'entreprise, parfois plus selon la cible et le contexte économique ».

7. Le financement de votre acheteur

Mais sont argent et les banques ne sont pas les seules possibilités.

Demander une aide publique

L'Etat, les régions, les communes ou certains établissements publics peuvent vous proposer des aides à chaque étape de la vie de l'entreprise, et notamment lors d'une reprise.

Obtenir un prêt d'honneur

Nous travaillons avec des réseaux d'accompagnement, comme Initiative France, Réseau Entreprendre ou l'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE). Ils peuvent proposer un prêt d'honneur, sans garantie ni caution personnelle, généralement à taux zéro, et inscrit en fonds propres. Son montant se situe généralement entre 8 000 € et 20 000 €, mais il peut atteindre 90 000 € pour les projets innovants.

Faire appel à des investisseurs

« LE repreneur a la possibilité de créer une holding de reprise et d'ouvrir le capital de cette dernière à [des] investisseurs ».

Autrement dit, il s'agit de créer une société-mère qui va détenir tout ou partie de la structure qui fait l'objet de la reprise.

7. Le financement de votre acheteur

Le repreneur peut alors récolter des fonds par le biais du financement participatif (*crowdfunding*), de business angels ou même de fonds d'investissements.

Solliciter un crédit

Une fois vos fonds propres réunis, vous pouvez démarcher plus facilement les établissements financiers, ou même directement le cédant de l'entreprise, pour des crédits.

Auprès du cédant

Le cédant peut accorder un prêt (appelé « crédit -vendeur ») pour reprendre son entreprise. Toutefois, cette solution est « surtout utilisée lorsque le cédant connaît suffisamment le repreneur pour accepter de prendre le risque », comme en « cas de reprise par un héritier ou pour les petites entreprises reprises par un salarié ».

Auprès de Bpifrance

La banque publique d'investissement Bpifrance propose le contrat de développement transmission pour les reprises de petites et moyennes entreprises (PME). Il s'agit d'un prêt de 40 000 € à 650 000 €, sans garantie ni caution personnel-

7. Le financement de votre acheteur

le, toujours associé à un prêt bancaire. Il peut représenter au maximum 40 % de l'ensemble des prêts mis en place.

De plus, la banque publique d'investissement peut garantir votre prêt bancaire à hauteur de 50 % (ou 70 % avec l'intervention de la région), pour la reprise d'une PME, via sa solution « Garantie transmission ».

Auprès des banques

Ultime étape de la recherche de financement : le prêt à la banque. « L'endettement se fait généralement sur une durée de 7 ans et ne couvre généralement pas plus de 70 % du prix d'acquisition », prévient l'Agence France Entrepreneur. « Ne vous contentez pas de vous renseigner sur les taux, les frais de dossier et les garanties ont leur importance et peuvent se négocier .

Les banques exigeront vraisemblablement des garanties. Outre les éventuelles cautions personnelles et hypothèques, différents organismes peuvent proposer des garanties d'emprunts bancaires, notamment :

7. Le financement de votre acheteur

Comme vous le voyez les sources de financements sont multiples et souvent il est utile de faire appel à plusieurs de ces sources pour financer votre reprise d'entreprise.

C'est mon rôle d'accompagner le repreneur pour la réussite de votre projet de cession.

Vous avez un projet de cession de votre affaire ?

Prenez directement contact avec moi, et discutons ensemble de vive voix de votre projet.



Louis MENARD

0 972 681 155

Service & appel gratuits