

Les Journées Régionales de la Création & Reprise d'Entreprise

15 - 16 octobre 2009 - Parc Expo RENNES Aéroport - Bruz



Repreneurs ! Trouvez l'entreprise adaptée à votre profil

Animé par :

Isabelle GRANGER, CCI Rennes

**Robert STAHL, ICF
International Coach Fédération**



Repreneurs ! Trouvez l'entreprise adaptée à votre profil

Vos attentes pour cette rencontre ?



Repreneurs ! Trouvez l'entreprise adaptée à votre profil

Plan de notre intervention

- Les critères de recherche : Les bonnes questions techniques.
- Enquêtes sur ceux qui ont repris une entreprise.
- Quelques conseils
- Les bonnes questions sur le fond d'une reprise.



Repreneurs ! Trouvez l'entreprise adaptée à votre profil

Les Critères de Recherche

Se poser les bonnes questions, puis organiser sa recherche.

- L'activité: codes NAF/APE
- La localisation géographique
- La taille de la cible : Effectif et/ou C.A.
- La fourchette de prix, le budget



Repreneurs ! Trouvez l'entreprise adaptée à votre profil

L'activité : codes NAF/APE

Quelles sont les activités que je connais bien ?

- Reprendre sans connaître l'activité
 - x 1,5 risque d'échec
 - (moins si commerce détail/CHR, Source OSE0)
- Connaître un secteur d'activité, c'est maîtriser :
 - ✓ Son environnement (concurrence nationale et internationale, réglementation...),
 - ✓ Ses chiffres (ratios de rentabilité, chiffre d'affaires et taux de marge...),
 - ✓ Ses pratiques et caractéristiques techniques (le processus d'élaboration d'un produit, son marché)



Repreneurs ! Trouvez l'entreprise adaptée à votre profil

La localisation géographique

Jusqu'où rechercher ma cible ?

- Zone de recherche : attention à votre entourage personnel
 - Adhésion / motivation de l'entourage ?
 - Capacité matérielle à vous « suivre » ? (mutation, école ...)
 - Capacité à s'intégrer dans ce nouveau lieu ? (région inconnue, celle de vos racines...)
- Rechercher une entreprise dans votre région est un atout :
 - ✓ Vous connaissez bien son environnement économique,
 - ✓ Vous maîtriserez mieux l'étude du marché ciblé,
 - ✓ Vous aurez plus de facilité à rencontrer des interlocuteurs nécessaires à votre projet,
 - ✓ Vous et votre famille vous intégrerez plus facilement,
 - ✓ Vous bénéficiez plus facilement de votre réseau personnel.



Repreneurs ! Trouvez l'entreprise adaptée à votre profil

La taille de la cible : Effectif ou C.A.

Quel volume d'affaires suis-je capable de gérer ?
Quel management, pour quelle « équipe » ?

- Ne voyez pas trop grand ! Recherchez une entreprise à la mesure de vos capacités.
 - Règle du management : 1 manager = 7 personnes
 - Suivant la taille : Organiser la hiérarchie , créer un/des « relais » de votre management
- Si taille ↗ , nombre de cibles ↘
 - ~ 90% des entreprises à reprendre = TPE
 - Et pourquoi ne pas reprendre plusieurs TPE ?



La fourchette de prix, votre budget

De quel budget puis-je disposer ?

- Apport personnel **disponible**
- L'entourage (Love Money : Δ - IR ou ISF)
- Prêts d'honneur = Prêts personnels sans garantie personnelle
- Financement bancaire
 - Emprunts fonction de l'apport : 20 - 40%
 - Demandes de garanties
- Entrée de tiers dans le capital ou comptes courants d'associés
 - Organismes
 - Business Angels
- Les bénéficiaires futurs de l'entreprise-cible...?



Repreneurs ! Trouvez l'entreprise adaptée à votre profil

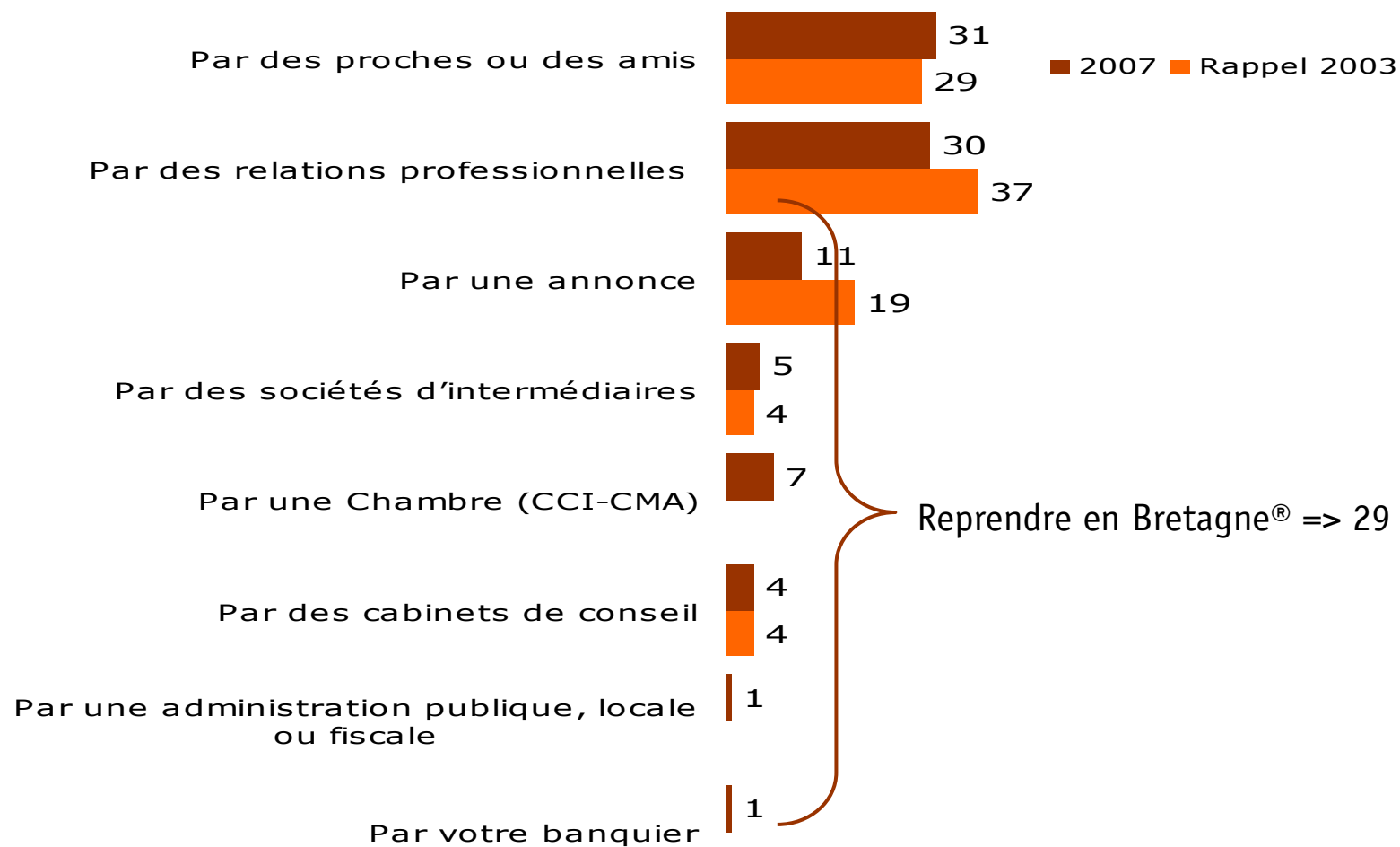
Critères de Choix - Cadrage

Si on sait ce qu'on cherche, on le cherche efficacement.
Faites savoir partout ce que vous recherchez !

- L'activité: repérer les codes NAF/APE
- La zone géographique
- La taille de la cible : Effectif et/ou C.A.
- Le budget en conséquence



Question : A l'origine comment avez-vous trouvé votre entreprise actuelle ?





Repreneurs ! Trouvez l'entreprise adaptée à votre profil

Quelques Conseils...

- Adhérez à un club pour rompre la solitude du repreneur
- Soyez patient. Délai moyen: 3 – 18 mois
 - Examen des dossiers
 - Négociations
- Formez-vous maintenant, avant la reprise !
- Entourez-vous de conseils/experts lors des différentes étapes de votre projet, pour faire les diagnostics financier, fiscal, social, etc. de l'entreprise cible.
- Choisissez votre entreprise-cible par rapport à vos attentes, vos compétences, et nouez des relations de confiance avec le cédant. Rassurez-le sur vos motivations, œuvrez à le convaincre que vous êtes le repreneur idéal.

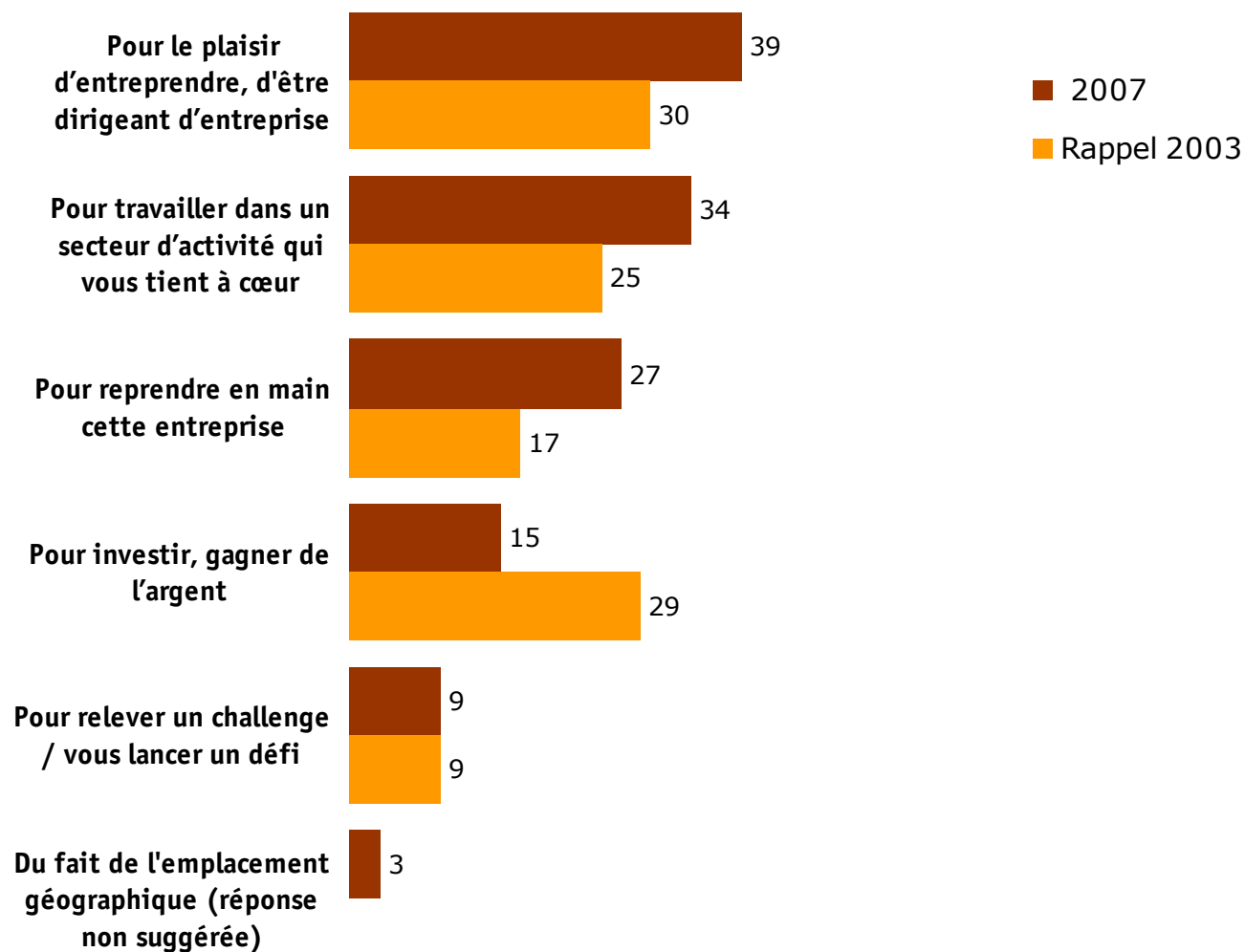


Repreneurs ! Trouvez l'entreprise adaptée à votre profil et les Pièges à éviter...

- Racheter une entreprise en difficulté pour moins investir :
 - ☞ Il faudra réinjecter des capitaux pour redresser l'affaire.
- Mettre tous vos fonds disponibles dans la reprise du capital :
 - ☞ Gardez-en pour la suite !
- Faire un audit incomplet de l'entreprise :
 - ☞ Ces « économies » peuvent vous coûter cher.
- Ignorer la culture de l'entreprise, ou pire critiquer le management du cédant :
 - ☞ C'est que cette « cible » n'est pas pour vous...



Pour quelles raisons avez-vous décidé de reprendre cette entreprise ?





Repreneurs ! Trouvez l'entreprise adaptée à votre profil

Cinq questions à se poser ? En guise de conclusion ouverte :

- Identifier votre « niche écologique » : Un challenge adapté à votre profil, **qui fera SENS pour vous.**
 - Le domaine où je sais que je vais m'épanouir,
 - Les talents que j'ai qui vont être porteurs pour ce projet,
 - Le contexte qui va me permettre d'allier vie familiale et vie professionnelle,
 - Etc.
- Un projet, une vision :
 - Identifier l'avantage concurrentiel, la singularité, la spécificité, de l'entreprise à reprendre
 - Identifier le « saut de notoriété » qu'il vous reviendra de faire avec cette entreprise
- Avoir les pieds sur terre.
 - Vérifier que l'entreprise est bien inscrite dans des réseaux (nombre de clients actuels et potentiels adapté à la taille de l'entreprise et de son évolution, ...)
 - Vérifier que vous êtes dans des réseaux (besoins de compétences, de prise de recul, ..)
- Aspect ressources humaines : Vos forces et fragilités, savoir s'entourer, en intégrant les talents actuels de l'entreprise.

