

Les Journées Régionales de la
Création & Reprise d'Entreprise

13 - 14 octobre 2011 - Parc Expo RENNES Aéroport



www.jrce.org



Repreneurs :

Les points clés pour définir la cible qui vous convient

Animé par :

Isabelle GRANGER

Conseiller Transmission CCI Rennes Bretagne

Xavier VAN BECELAERE

Directeur associé Société ALTHEO



**Repreneurs, les points clés pour
définir la cible qui vous convient**

... Vos attentes pour cette rencontre ?



Un préalable :

être repreneur, futur entrepreneur



🗣️ Avez-vous un « profil entrepreneurial » ?

📅 Avez-vous un timing en tête?

€ une vraie /fausse contrainte, votre apport...



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 Chiffre d'Affaires
- La fourchette de prix, le budget
- Des critères pour affiner sa recherche



Quelles sont les activités que je connais bien ?

- 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)
- Reprendre sans connaître l'activité
 - Multiplie par 1,5 le risque d'échec
 - (moins vrai si commerce détail/CHR, Source OSEO)



Localisation :

Jusqu'où rechercher ma cible ?

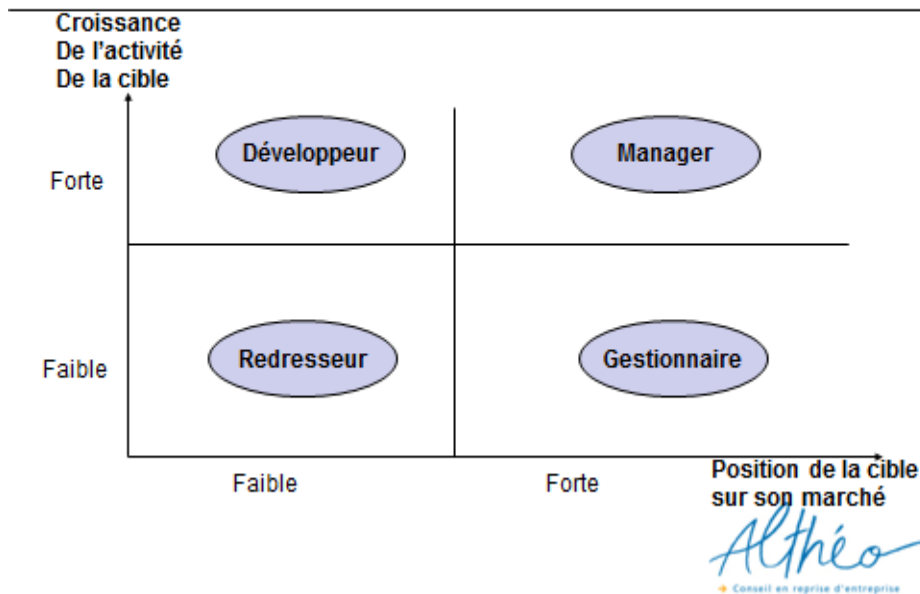
- Zone de recherche : attention à votre entourage personnel
 - Adhésion / motivation de l'entourage ?
 - Capacité matérielle à vous « suivre » ? (mutation, école ...)
 - Capacité à s'intégrer dans ce nouveau lieu ? (région inconnue, celle de vos racines...)
- Rechercher une entreprise dans votre région 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.



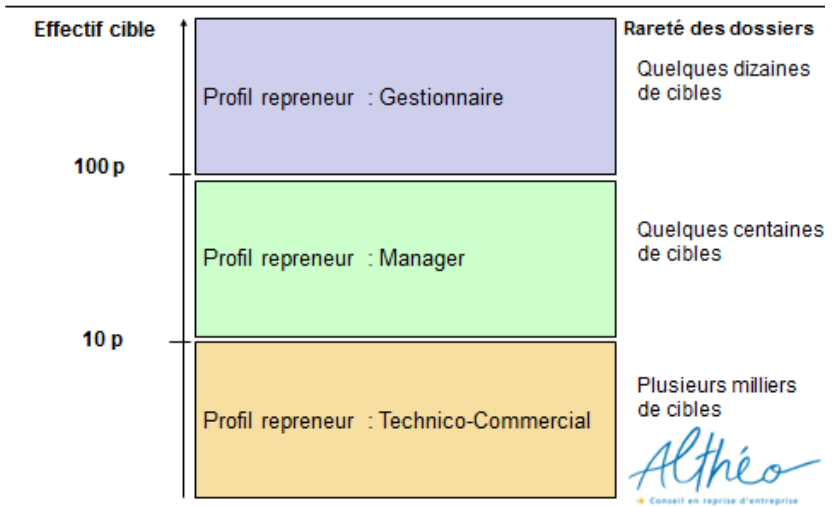
Quel volume d'affaires suis-je capable de gérer ?

Quel management, pour quelle « équipe » ?

Adéquation profil / cible « façon BCG »



Profil repreneur en fonction de la taille de la cible





De quel budget puis-je disposer ?

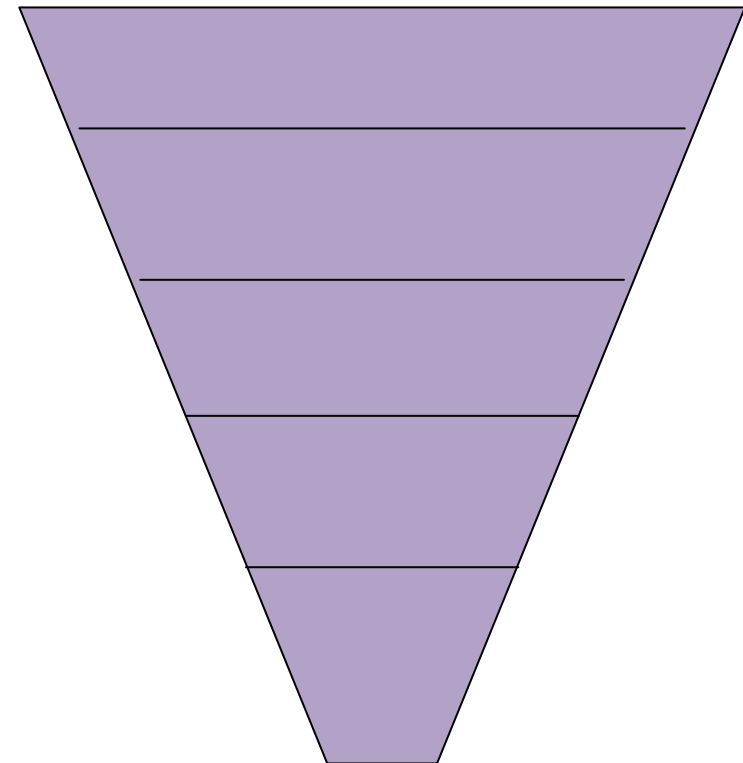
- Apport personnel **disponible**
- L'entourage (Love Money : Δ - IR ou ISF)
- Prêts d'honneur = Prêts personnels sans garantie personnelle
- Financement bancaire
 - Emprunts fonction de l'apport : 20 - 40%
 - Demandes de garanties
- Entrée de tiers dans le capital ou comptes courants d'associés
 - Organismes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



Critères de Choix – Cadrage :

Si on sait ce qu'on cherche, on le cherche efficacement

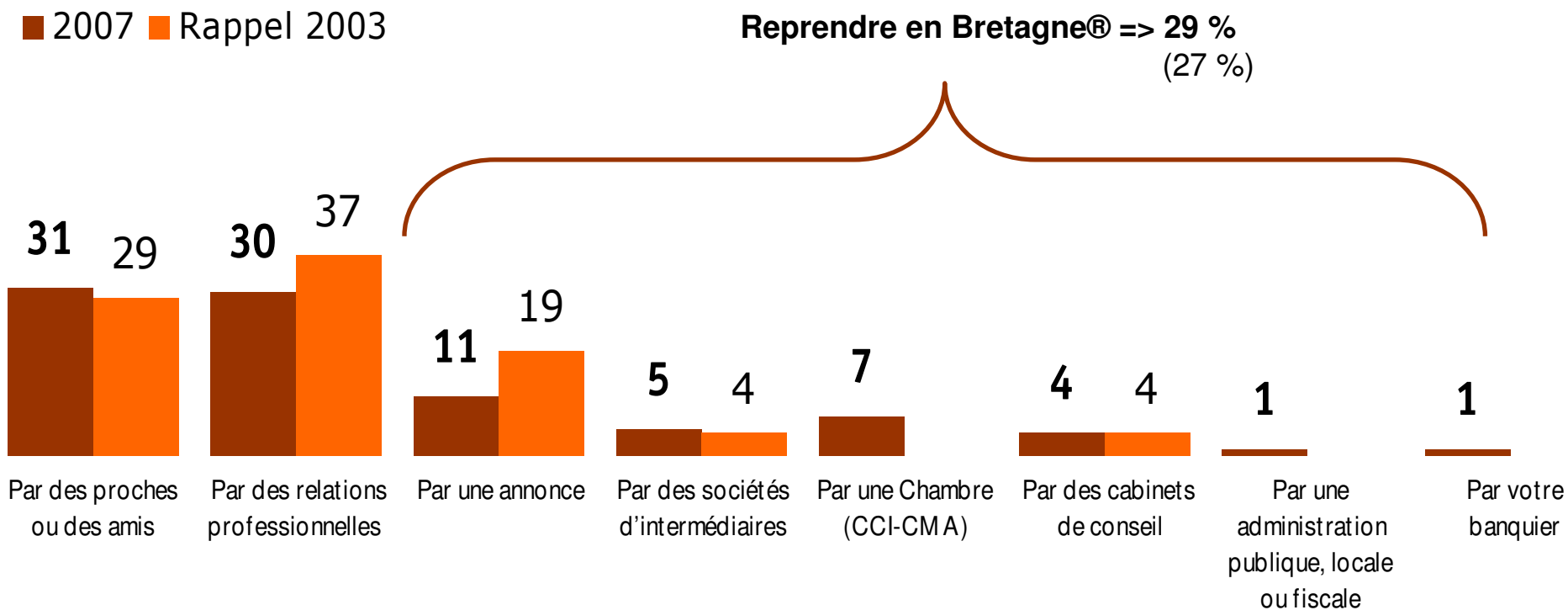
- Codes APE
- Mots-Clés
- Position (fabricant, distributeur,....)
- Zone géographique
- CA
- Rentabilité
- Structure juridique
- Effectif
- Structure de l'actionnariat
- Année de création
- Age du dirigeant
- Part export





Enquête CCI-IFOP-OEC, réponses de repreneurs ayant concrétisé

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





Quelques bonnes idées...

- 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.

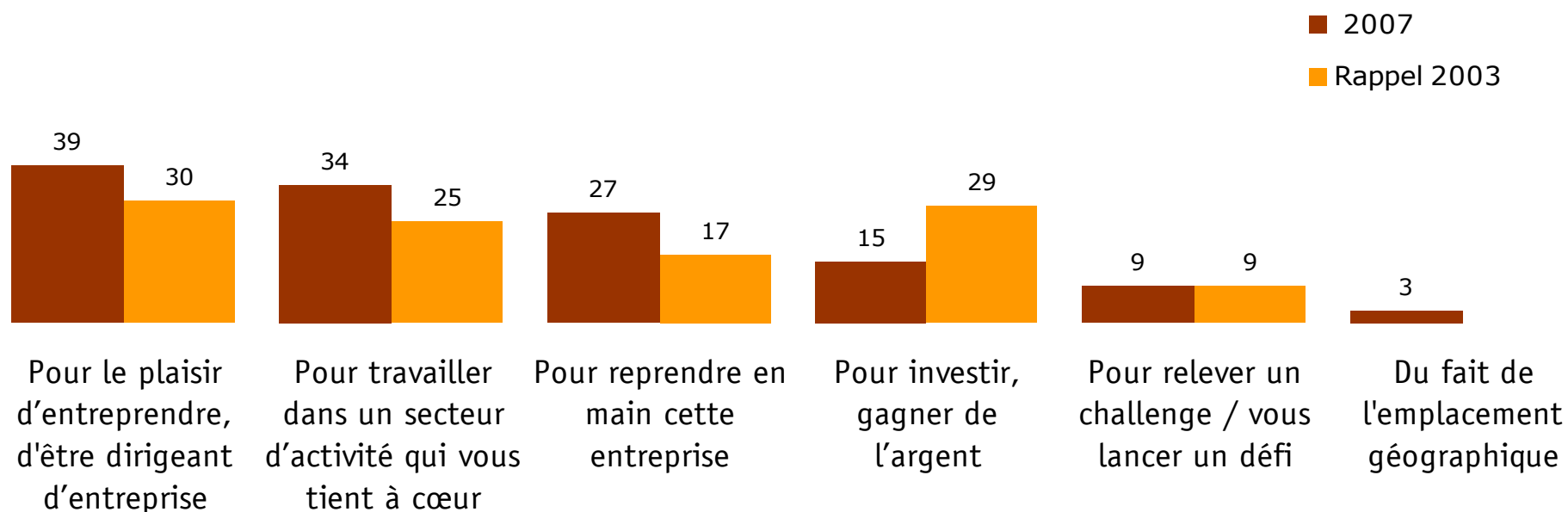


Les vraies mauvaises idées...

- 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 critiquer le management du cédant :
 - ☞ C'est que cette cible n'est pas pour vous...

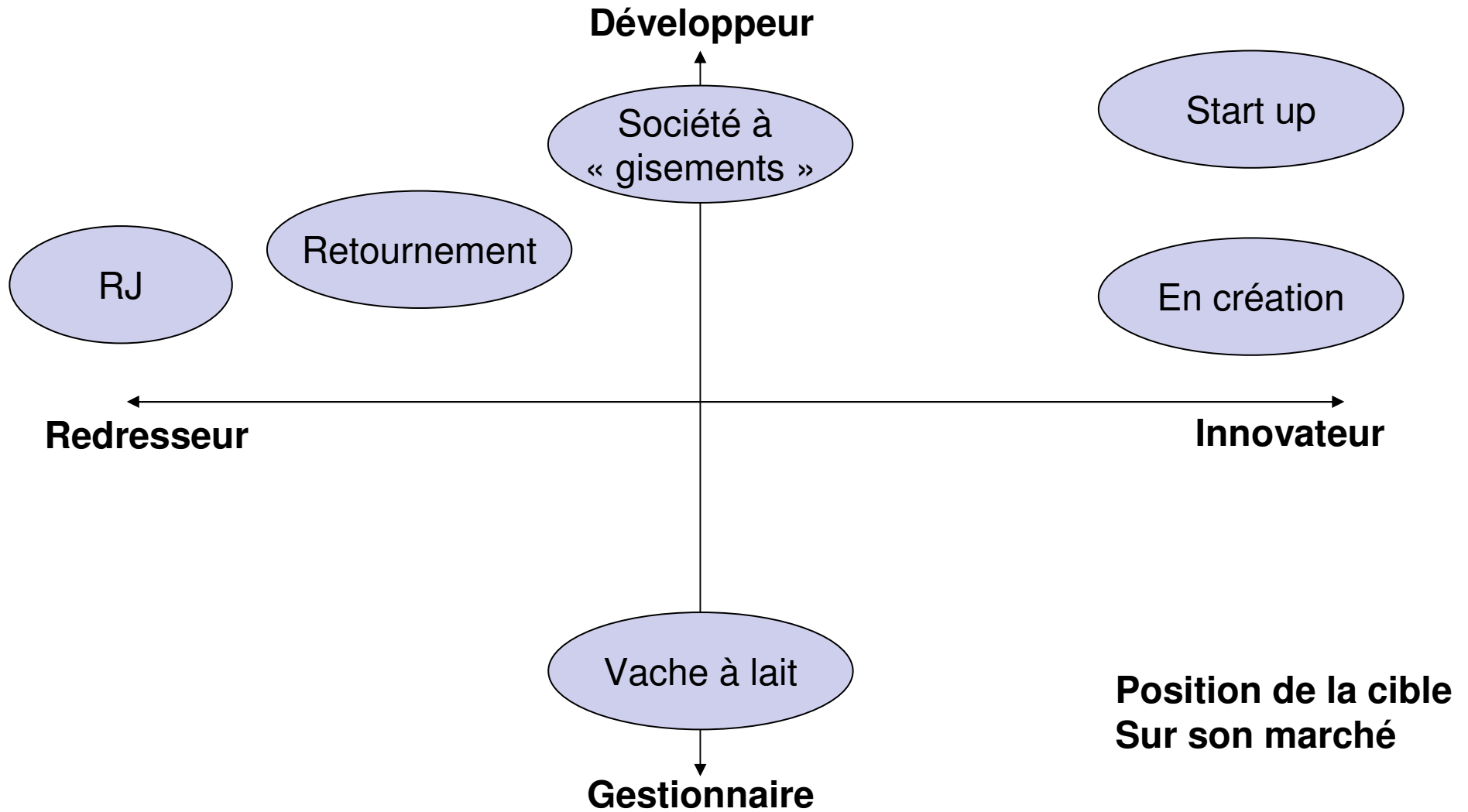
Enquête CCI-IFOP-OEC, réponses de repreneurs ayant concrétisé

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





Type de cible vs profil repreneur





Autres points pour reprendre en temps de crise

- ✓ Moins de cédants
- ✓ Plus de repreneurs
- ✓ La qualité du dossier est fondamentale
- ✓ Intérêt d'acheter « au son du canon »
- ✓ Renforcement des GAP
- ✓ Durcissement des clauses suspensives
- ✓ Approfondissement des audits d'acquisition



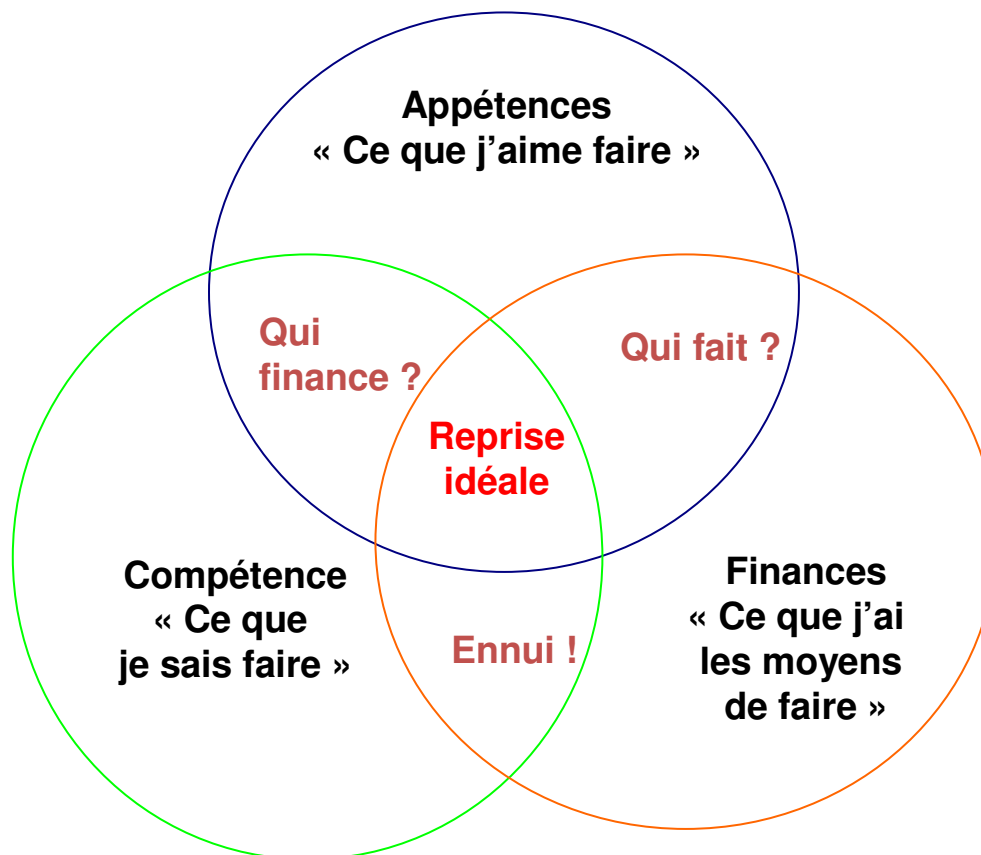
- **Les facteurs-clés de succès pour reprendre**
 - ✓ Identifier l'avantage concurrentiel, la singularité, la spécificité, de l'entreprise à reprendre
 - ✓ Le cadrage du projet,
 - ✓ La vitesse
 - ✓ Le repreneur (compétences et expériences)
 - ✓ Sortir des sentiers battus

- **Appétences / Compétences / Finances :**
 - ✓ Appétences : Les activités qui m'attirent,
Mes préférences géographique
Taille des équipes à manager
Ne pas oublier les passions & hobbies !

 - ✓ Compétences: Mes domaines d'expertise, l'expérience acquise formation

 - ✓ Finances : Ce que j'ai les moyens de faire

La reprise idéale





Conclusion : à méditer

« Il n'est pas de vent favorable pour celui qui ne sait où il va »

Sénèque

« Tout succès d'une opération réside dans sa préparation »

Sun Tse



Repreneurs, les points clés pour définir la cible qui vous convient.

Merci de votre attention

Isabelle GRANGER, CCI Rennes Bretagne
Xavier VAN BECELAERE, Société ALTHEO