



TRANSFAIR

LES RENCONTRES DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

4 décembre 2018
au Palais Brongniart, Paris

INFOPRO
digital

RÉUSSIR SA REPRISE EN 10 ÉTAPES



Philippe ANDRÉ
Expert-Comptable - CAC
RGA SACOR

Lionel BECQUART
Conseiller Reprise Transmission
CCI Paris Ile de France

- 1 - Bilan personnel et motivations du repreneur
- 2 - La Formalisation d'un projet de reprise
- 3 - Le marché de la reprise / la recherche d'une société
- 4 - Les contacts avec des entreprises à reprendre
- 5 - L'analyse de l'entreprise
- 6 - Les critères d'évaluation
- 7 - La négociation avec le vendeur
- 8 - Le cadre juridique/fiscal
- 9 - Le Protocole, la GAP et les audits
- 10 - Le Business Plan et le financement

1 - BILAN PERSONNEL ET MOTIVATION DU REPRENEUR

Réaliser un « bilan Personnel »

- Expériences, savoir-faire, savoirs-être
- Motivations
- Environnement familial
- Contraintes et Ressources disponibles

2 – FORMALISER SON PROJET DE REPRISE

- CV du repreneur
- Motivations ; atouts, objectifs
- Les axes de Recherche
 - Secteurs et types d'activités,
 - Localisation et Taille,
 - Fourchette de prix
 - Modalités (reprise partielle, progressive, totale...)
- Apport personnel
- Délai de réalisation
- Références et soutiens éventuels



2 – FORMALISER SON PROJET DE REPRISE

- Se préparer et s'informer
- Se former
- Constituer un réseau : Club de repreneurs, groupes de repreneurs



3 – MARCHÉ DE LA REPRISE

Les entreprises à céder

- Motifs de la cession
-
- Un marché « discret »
- Un marché de petites entreprises
 - 90 % des entreprises < 10 salariés

3 –MARCHE DE LA REPRISE

Les repreneurs

- Profils de Cadres (Commercial, Technique, Finance, DG)
- Entreprises
- Marché déséquilibré et diffus

3 – LA RECHERCHE D'UNE ENTREPRISE A REPENDRE

Les sources

- Cercle relationnel
- Les annonces : Bulletins, Sites
- Les intermédiaires
- Le Marché caché

4 – LE CONTACT AVEC UNE ENTREPRISE CIBLE

- Les premières informations / Engagement de confidentialité
- La visite de l'entreprise, ses objectifs :
 - Contact Cédant/acheteur
 - Valider les éléments du dossier
 - Sentir, voir l'entreprise, comprendre
 - Décèler les motivations et souhaits du vendeur
 - Respecter les étapes

5 – L'ANALYSE DE L'ENTREPRISE

- **SYNTHESE**
 - POINTS FORTS
 - POINTS FAIBLES
 - OPPORTUNITES ET POTENTIELS
 - MENACES ET RISQUES

- **ATTENTION AU « COUP DE CŒUR »**

6 – LES CRITERES D'EVALUATION

- **2 METHODES PRINCIPALES**

Actif net Comptable corrigé → valorisation patrimoniale

Méthode des multiples → valorisation des praticiens

- **LES AUTRES METHODES**

La méthode du « Goodwill »

Multiple de la Marge Brute d'Autofinancement / CAF

Approche par les cash-flows actualisés

Barèmes suivant le CA

Autres méthode (Comparables / PER/ Spécificité métier, ...)

→ La valeur est donnée par le vendeur

→ Le prix est donné par le marché

7 – LA NEGOCIATION

- Objectif : trouver un accord sur le sur le prix et les conditions du prix (modalités de paiements, garantie,...)
- Comprendre les positions et motivations du vendeur
- Connaître sa propre marge de négociation
- Le rôle du conseil / de l'intermédiaire : rapprocher les points de vue et instaurer un climat de confiance
- « Entretenir » le contact acheteur/vendeur
- La phase de négociation ne doit pas excéder 3 à 6 mois

Formalisation par la Lettre d'intention

8 – LE CADRE JURIDIQUE

Reprendre une entreprise en France, c'est

- Acquérir un fonds de commerce

Ou

- Acquérir les titres d'une société



SOCIETE,ENTREPRISE INDIVIDUELLE ET FONDS DE COMMERCE **-Définitions-**

Reprendre un fonds de commerce, c'est acheter un ensemble des biens corporels et incorporels mobiliers, affectés à l'exploitation d'une activité commerciale.

- ↪ Un élément essentiel : la clientèle (et l'achalandage)
- ↪ Le droit au bail
- ↪ Les marques, brevets, noms commerciaux
- ↪ Les matériels affectés à l'exploitation (les immobilisations)
- ↪ Le stock ?



VENTE DE PARTS SOCIALES / VENTE DU FONDS DE COMMERCE

- Acheter les parts sociales d'une société revient à acquérir un patrimoine complet : tous les actifs et tous les passifs de la société

ACTIF

FONDS DE COMMERCE

(Valeur comptable Valeur réelle)

MATERIEL

STOCKS

CREANCES CLIENTS

TRESORERIE

PASSIF

CAPITAUX PROPRES

(Capital social + Bénéfices – Pertes)

DETTES

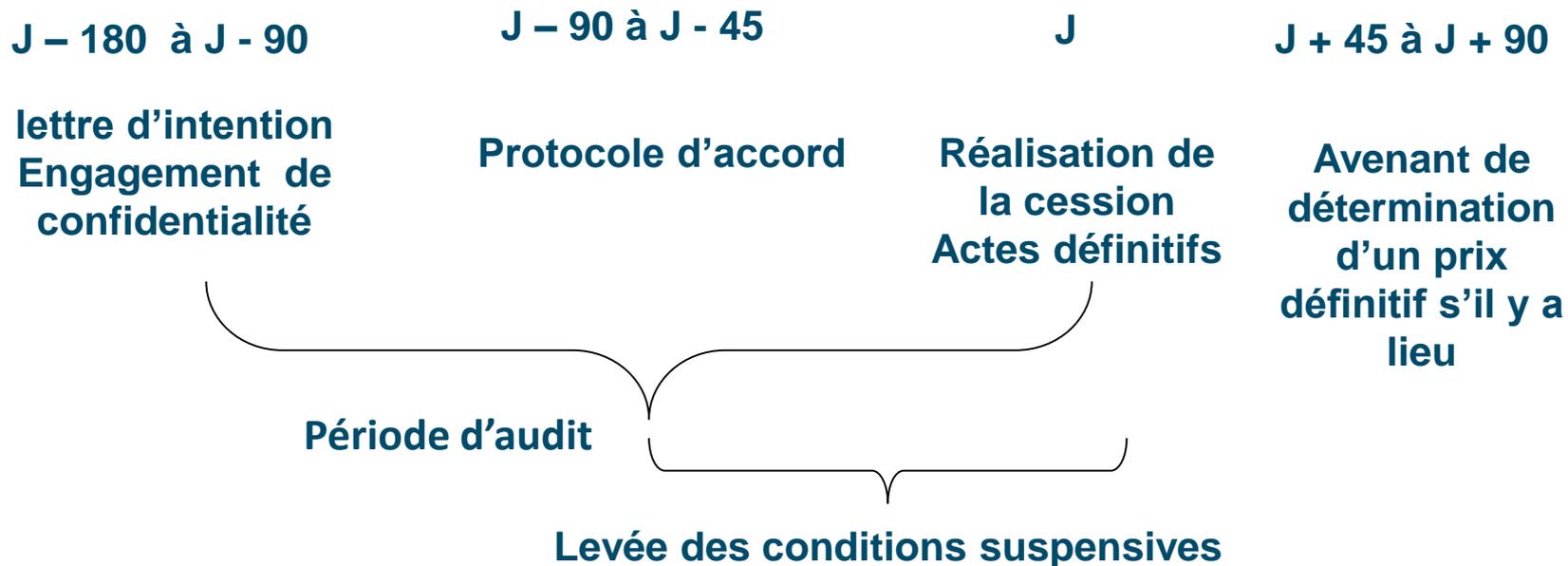
(dont dettes Fournisseurs et emprunts bancaires)

LE CADRE JURIDIQUE

- Avantages et inconvénients de l'acquisition de fonds de commerce et de l'acquisition des titres
- Au plan juridique
- Au plan fiscal
- Au plan pratique

LES ETAPES D'UNE REPRISE D'ENTREPRISE

L'encadrement de la négociation dans le temps :
le calendrier « type » de l'acquisition de titres

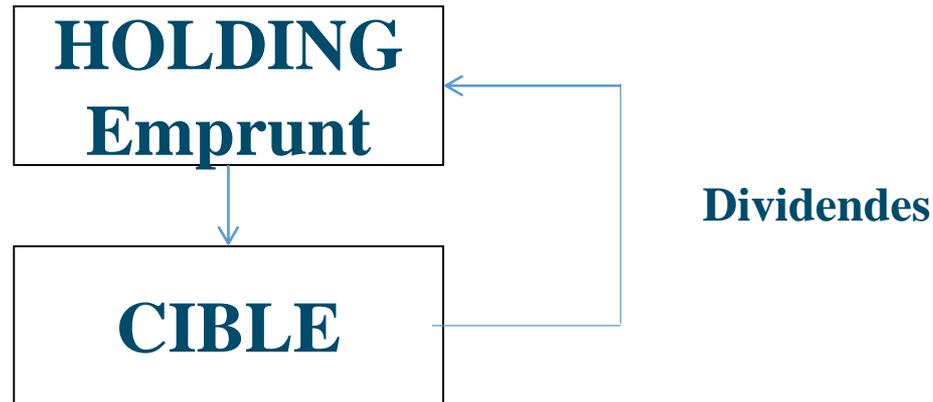


Les dates par rapport au jour J sont données à titre indicatif par rapport à notre expérience.

Le montage de l'acquisition

Quand et pourquoi constituer une société?

REMBOURSEMENT DE L'EMPRUNT : REGIME MERE-FILLE



- Le remboursement est opéré grâce aux remontées de dividendes de la société cible ;

LES ETAPES DE L'ACQUISITION La lettre d'intention-

- Objectifs de la lettre d'intention
- Contenu

LE PROTOCOLE D'ACCORD

- Définition : contrat aux termes duquel le vendeur et l'acquéreur s'engagent réciproquement à vendre et à acheter les actions ou les parts d'une société moyennant certaines conditions, notamment de prix, convenues entre elles.
- Dans la cession ou l'acquisition d'une entreprise, le protocole d'accord est pratiquement toujours conclu sous conditions suspensives.
- Cela signifie que la réalisation définitive de l'accord entre les parties est « suspendue » à la réalisation de certaines conditions : obtention par l'acquéreur d'un prêt, accord d'un tiers, etc...

LE PROTOCOLE D'ACCORD **Un accord sur la chose et le prix**

- Cette formule définit un contrat de vente parfait au plan juridique même s'il est conclu sous conditions suspensives.
- Il faut donc que le protocole d'accord désigne très clairement et sans ambiguïté l'objet de la vente c'est-à-dire les titres ou les parts d'une société dans leur intégralité ou à concurrence d'une certaine quotité.
- Le prix doit être bien entendu lui aussi défini clairement.

LES ETAPES DE L'ACQUISITION

La convention de garantie de passif

- Garantir à l'acquéreur contre « des déconvenues » préjudiciables après la cession
- La garantie du passif contient des déclarations sur l'état juridique, financier et commercial de la société
- La garantie de la garantie : un contrat, c'est bien, pouvoir l'exécuter et récupérer de l'argent : c'est mieux!

9 – PROTOCOLE ET GAP

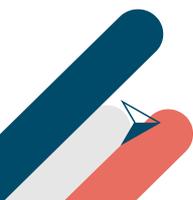
- **SYNTHESE**
 - La détermination du prix de l'entreprise
 - Les modalités de règlement
 - L'accompagnement du cédant, durée et rémunération
 - Les clauses de non concurrence
 - Les conditions suspensives
 - Les délais de réalisation
 - Les modalités de l'audit
 - Les garanties d'actif et de passif



9 - LES AUDITS

- LES DIFFERENTS AUDITS
 - Audit comptables et financiers
 - Audit fiscal
 - Audit juridique
 - Audit social
 - Audit commercial / des contrats
 - Audit environnemental

...



10 – LE BUSINESS PLAN ET LE FINANCEMENT

- LE BUSINESS PLAN
 - Présentation générale du projet / « Executive summary »
 - Présentation de l'entreprise cible
 - Présentation du repreneur
 - Projet de reprise : plan d'action, organisation,
 - perspectives de développement
 - Montage juridique et financier
 - Comptes prévisionnels

10 – LE BUSINESS PLAN ET LE FINANCEMENT

- **LE FINANCEMENT**
 - Les apports personnels
 - Le « love money »
 - Les prêts d'honneurs
 - Les investisseurs financiers
 - Les financements bancaires
 - BPI FRANCE

LES ETAPES D'UNE REPRISE D'ENTREPRISE

AU PLAISIR DE NOS PROCHAINS ÉCHANGES

—

Philippe ANDRÉ

Expert-Comptable - CAC

RGASACOR

Lionel BECQUART

Conseiller Reprise Transmission

