



Marché ouvert , marché caché : Comment trouver de bons dossiers de reprise ?

ANIMÉ PAR

Stéphane MEUNIER,
Conseiller reprise transmission
CCI Paris Ile de France





PLAN D'INTERVENTION

- 1. Le marché de la reprise d'entreprise : Quelques chiffres.**
 - 2. Pourquoi reprendre une entreprise ? Le cadrage du projet de reprise.**
 - 3. Le marché officiel « ouvert » de la reprise.**
 - 4. Le marché confidentiel « caché » de la reprise.**
 - 5. Le marché de la reprise d'entreprise en difficultés.**
 - 6. Qu'est ce qu'une « bonne cible » de reprise ?**
- 
- 

1. Le marché de la reprise d'entreprise en quelques chiffres :

Effet d'annonce : entre 500 000 et 800 000 entreprises seraient à céder dans les 10 ans à venir.

Mais :

- **80 % du tissu économique français est constitué d'entreprises de moins de 2 salariés (essentiellement des commerçants, artisans, consultants, autoentrepreneurs, activité intuition personae...).**
- **Prendre en compte les sociétés qui ne sont pas transmissibles.**
- **Prendre en compte les transmissions familiales et la transmission aux salariés.**

- 
- **Conclusion** : entre **5000 et 7000** transactions annuelles de PME chaque année en France.
 - Faible par rapport au nombres de repreneurs (personnes physiques et personnes morales) en recherche.
 - Ratio moyen de **1 cédant pour 5 repreneurs** actuellement sur le marché.
 - Le marché est doublement déséquilibré : quantitativement et qualitativement.
- 

2. Le cadrage du projet de reprise : pourquoi vouloir reprendre une entreprise ?

- **Projet de vie**
- **Adéquation homme / projet : profil « pure player » vs profil généraliste.**
- **Identifier vos avantages concurrentiels (légitimité métier, apport personnel, zone géographique de recherche, critères propres au repreneurs...).**
- **Appréhender le décalage « grands groupes » / PME.**
- **Fiche de cadrage de projet de reprise = votre outil de communication important pour sourcer des dossiers.**



Tous les repreneurs cherchent la même chose !!!

Projet de reprise d'une entreprise TPE/PME à Paris

Services d'études ou de RH aux entreprises
Services autour des activités sportives, culturelles ou du tourisme

MON PROFIL :

Manager de terrain à dominante gestion

- ✓ Culture du résultat. Dynamique et organisée
- ✓ Gestion des équipes, accompagnement des salariés
- ✓ Conduite de projets avec changement
- ✓ Mise en place d'outils de gestion pour piloter

Expérience

20 années au sein de PME à taille humaine dans les services aux entreprises et particuliers;
Bras-droit du dirigeant, directeur adm.et financier, responsable RH et responsable projets.

- Recrutements et recherche de partenariats
- Développement des compétences
- Projets de développements et animation des opérations
- Gestion administrative et financière de A à Z

Formation

- Maîtrise Economie gestion d'entreprise Paris II Panthéon
- DESCF (études sup. en compta et finance)
- Formation continue en qualité, management et RH

L'ENTREPRISE :

Un professionnalisme reconnu

Activité recherchée :

- Services spécifiques aux entreprises dans le domaine des études, des sondages, du conseil en gestion et en ressources humaines
- Activités dans le domaine sportif ou culturel
- Activités autour du tourisme

Caractéristiques :

- TPE/PME basée à Paris ou proximité
- Chiffre d'affaires en fonction de l'activité et des clients : CA H.T de 300 k€ à 2 M€
- Effectifs : De 3 à 20 salariés
- Equipe compétente et motivée
- Bonne rentabilité
- Forte notoriété

LA TRANSMISSION :

Une opération cadrée gagnante-gagnants

Financement :

- Apport personnel selon taille de l'entreprise
- Tour de table
- Prêt d'honneur
- Appel à des investisseurs en capital si nécessaire

Montage :

- Reprise par holding
- Investissement majoritaire
- Reprise avec associés possible
- Co-investissement avec les membres clés de l'équipe possible
- Accompagnement cédant éventuel

3. Le marché « ouvert » de la reprise.

Marché où les dirigeants cédants rendent « public » leur projet de cession.

- **Les bases de données ou bourses d'opportunités d'affaires sur Internet :
(TransEntreprise, Fusacq, Cession PME, Michel Simon, CRA, BPI France, BNOA...).**
- **De + en + d'acteurs, marché atomisé, intéressant comme premier tour de marché et pour renforcer votre cadrage de projet.**
- **Le marché ouvert représente 30-40% des transactions**

4. Le marché « caché » de la reprise

- La majorité des dirigeants cédants souhaitent conserver leur projet de cession **confidentiel** (60 % des transactions).
- Importance de la mise en place ou de la réactivation de vos réseaux et du bouche à oreille.
- Utilisation les réseaux de prescripteurs (experts comptable, avocats, notaires, banquier, fédérations ou syndicats professionnel...).
- Utilisation de techniques d'approches directes / recherche active de cible. Accélération du processus de reprise.

Conclusion

Le sourcing de cibles sur le marché caché représente plusieurs avantages : dossiers de premier ordre, moins de concurrence sur les dossiers, sourcing non pas séquentiel mais parallèle.

5. Le marché de la reprise d'entreprise en difficultés ?

- Impératif de connaître le secteur sur lequel est implanté la société en difficultés.**
- Coût de la reprise à la barre du Tribunal de Commerce peu élevé mais attention aux besoins d'investissement et de recapitalisation par la suite.**
- Veille et sourcing important auprès des liquidateurs et mandataires judiciaires, car peu de temps pour présenter une offre.**

6. Qu'est ce qu'une « bonne cible » de reprise ?

- **Un dirigeant vraiment vendeur. Quels sont ses projets ?**
- **Un processus de transmission qui aura été préparé en amont.**
- **Un cédant entouré de conseils (expert comptable, avocat, notaire....) pour l'aider dans les négociations.**
- **Un prix de cession cohérent.**
- **Un dossier finançable par le repreneur selon son apport en fonds propres et la capacité d'endettement de la cible.**
- **Un dossier où les points bloquants sont contournables via la mise en place d'une GAP.**
- **Un dossier présentant pour le repreneur un potentiel de développement.**



CONTACTS :

Stéphane MEUNIER

Conseiller reprise-transmission CCI Paris Ile de France

01 55 65 49 78

smeunier@cci-paris-idf.fr

