



TRANSFAIR

LES RENCONTRES DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

4 décembre 2018
au Palais Brongniart, Paris

INFOPRO
digital



COMMENT CHERCHER UN REPRENEUR ET TROUVER LE BON ?



PROGRAMME DE L'ATELIER

- 1- Vendre à quel type de repreneur ?**
- 2- Comment trouver un repreneur?**
- 3- Comment sélectionner le bon?**



Les différents types de repreneurs: avantages/inconvénients

- **Repreneur familial**
- **Repreneur salarié**
- **Repreneur extérieur: personne physique**
- **Repreneur extérieur: personne morale**
- **Repreneur financier: fonds d'investissement majoritaire (très sélectif)**

La cession d'entreprise : un marché comme un autre !

Un marché très déséquilibré:

- 6000/7000 cessions par an (5 à 250 salariés)
- large majorité des cédants: moins de 10 salariés
- forte demande des repreneurs: cible plus de 15 salariés



- **disparités géographiques**
- **certains secteurs plébiscités d'autres beaucoup moins**

Ventilation des cessions par type repreneurs:

- **10% cession intrafamiliale**
- **30% reprise par salariés**
- **60% repreneurs externes**



1) Le choix du type de repreneur dépend de la préparation préalable à la cession

- Préparation psychologique du dirigeant à passer le relais (quelle vie après la cession!)
- Réflexion familiale autour du dirigeant
- Quel est votre timing personnel pour la cession?
- Valorisation « raisonnée et de marché »/sort de l'immobilier/bilan retraite précis/ étude patrimoniale et fiscale
- Préparation de la société à sa cession, en plus du quotidien (nettoyage des comptes, changements organisation, réinvestissements, conformités, renouvellement contrats...)



- **Quel avenir pour mon entreprise sur son marché?
(marché/concurrents, taille critique...)**
- **Quel type d'accompagnement suis-je prêt à réaliser?
(court/long/ général/commercial/technique)**
- **Définir un profil repreneur précis ou est-il possible
d'avoir plusieurs approches en parallèle?**



- Délai nécessaire de préparation (de 1 à 2 ans)
- Céder avant de « lever le pied »
- Souvent trop peu de temps et d'implication consacrés à sa cession

La préparation, la meilleure des garanties :

- ➔ d'en tirer un prix raisonnable
- ➔ de choisir avec le plus de liberté le repreneur

2) Donner envie de reprendre

- Reprise familiale (envie/dialogue, compétences, légitimité, transmission par étapes, pourrais-je couper le cordon?)
- Reprise par salariés: (faire émerger des talents, structurer son management, mon n°2 opérationnel a-t-il la vision d'un n°1, goût du risque / légitimité / moyens financiers)
- Repreneur externe: dossier de cession obligatoire, se faire accompagner? (pour cibler le bon type de repreneur, les rechercher, bien présenter sa société et fluidifier la négociation)

Positiver sa cession

=

**Nouvelle phase de développement
de la société!**

2) Où trouver un repreneur externe?

- Repreneur financier: fonds d'investissement minoritaire/majoritaire (fonction secteur d'activité, taille société)
- Repreneur personne morale/croissance externe: confrères/concurrents, fournisseurs, syndicats pro... avec prudence: confidentialité!
- Repreneur personne physique: base de repreneurs/réseaux sociaux, annonces (bourses de cession), confier un mandat (préparation et recherche ciblée de repreneurs)

Sociétés parfois cédées avant même mises en vente!

3) Comment sélectionner le bon repreneur externe?

Le nombre de candidats repreneur sera plus ou moins élevé en fonction:

- de la taille de l'entreprise, de sa localisation, de son secteur d'activité
- de l'intuitu personae du cédant/famille dirigeante
- des chiffres de la société (croissance CA, niveau de rentabilité)
- du type de clients

**Presque tous les repreneurs cherchent
la même cible!**

3) Comment sélectionner le bon repreneur externe?

- **Crédibilité: technique, commerciale, managériale, organisationnelle (salariés, fournisseurs, clients, concurrents et évolution du marché)**
- **Faisabilité/capacité financière: financer le LBO mais aussi les futurs investissements (apports, solidité du prévisionnel)**
- **Le meilleur gage de continuité: partager une vision commune (adéquation projet/personnalité du repreneur avec culture de l'entreprise)**

**Le bon repreneur
=
pas toujours le mieux disant**



Alexandre Tellier

Expert-comptable

01 40 26 35 75

www.atc.paris



CCI PARIS
PARIS ILE-DE-FRANCE

Guillaume Coppéré

Conseiller Reprise Transmission

01 55 65 33 93

www.cci-paris-idf.fr