

[Contact : Pôle Création-Transmission-Reprise](#)

Les étapes de la reprise

Partagez cet article :

1ere étape : Se préparer à l'enjeu

- Quelle est votre motivation ?
Consacrez du temps à réfléchir à ce que vous vous voulez faire, soyez précis sur ce que vous ne voulez pas. Laissez vos aspirations, vos compétences, vos goûts, vos contraintes personnelles, vos attentes, vos expériences guider la définition de votre projet.
- Etes-vous conscient(e) des obstacles potentiels ?
De l'envie à la concrétisation du projet de reprise, le parcours préparatoire du repreneur peut facilement durer plus d'un an, durant lequel il devra multiplier les projets. Il doit donc avoir suffisamment de trésorerie personnelle et de force de conviction pour pouvoir tenir.
- Votre entourage vous soutient-il ?
L'investissement financier et personnel est très important, d'autant plus qu'il nécessite parfois des sacrifices ou des déménagements. Il est donc primordial que le candidat à la reprise s'assure qu'il soit bien soutenu par son entourage direct - son conjoint ou sa famille.

2ème étape : trouver une entreprise

- Activez vos réseaux, parlez de votre recherche autour de vous, consultez les bulletins d'opportunité tel que TRANSENREPRISE et les sites internet qui couvrent votre recherche, contacter les intermédiaires.
- Si votre recherche est précise, tentez la "candidature spontanée" (contactez le service Fichier des Entreprises de la CCI).

Etape 3 : Faire un choix parmi les dossiers

- N'hésitez pas à éliminer immédiatement un dossier dès qu'il remplit un critère qui vous paraît éliminatoire par rapport à votre projet. Gardez votre temps et votre énergie pour générer de nouvelles pistes en permanence.
- Rencontrer des professionnels de la Transmission pour vous accompagner, CCI, CMA, Fédérations Professionnelles, conseillers habituels de l'entreprise : experts-comptables, avocats, notaires, assureurs, clubs de repreneurs, cabinets de Conseil indépendants...

Etape 4 : Diagnostiquer et évaluer

- Recherchez toutes sources d'informations vous permettant d'apprécier les points forts et faibles de votre cible, afin de se faire une première idée de la situation de l'affaire.
- Analyse multidimensionnelle de l'entreprise : comptable, financière, juridique, fonctionnelle... Ne laissez pas de zones d'ombre pour pouvoir décider de sauter le pas en parfaite connaissance de cause. Faites-vous accompagner par des experts lors de cette étape afin d'éviter les mauvaises surprises.
- Fixation du prix : il existe différentes méthodes d'évaluation d'une entreprise, mais avant tout il

s'agit d'un rapport de force entre le cédant et le repreneur, dont les intérêts divergent. Une bonne analyse en amont permet de réduire l'incertitude, et ainsi débiter une négociation sur de bonnes bases.

Etape 5 : Monter le plan de reprise

- La reprise d'une entreprise peut, juridiquement, prendre de nombreuses formes. Pour franchir cette étape, il faut bien comprendre la distinction entre deux notions : la structure juridique (le "contenant"), et le fonds (le "contenu"). Soignez bien cet aspect de votre projet, car il aura des conséquences sur le montage financier à envisager ensuite, lui-même présentant des incidences sociales et fiscales pour vous et pour l'entreprise.
- L'ensemble de vos montages est ensuite synthétisé dans le plan de reprise ("plan d'affaire" ou "businessplan"), qui explicite ce que vous vous proposez de faire dans cette entreprise et les conséquences financières de ces décisions. Étape indispensable pour démontrer à vos éventuels financeurs et à vous-même que votre projet est viable.

Etape 6 : Financer la reprise

- Le financement est souvent un sujet traité en dernier. C'est une erreur que vous ne devez pas commettre. Même si vous n'aurez besoin de rassembler les financements qu'en conclusion de votre recherche, informez-vous le plus tôt possible afin de savoir ce qui est réalisable.
- Évaluez vos apports personnels, et identifiez les compléments auxquels vous pouvez prétendre (famille, amis, prêts d'honneur, Capitaux Investisseurs professionnels). Savoir quel montant vous pouvez mobiliser vous permettra de renoncer suffisamment tôt à une affaire vendue trop chère. Dans tous les cas, vous devrez manifester à vos interlocuteurs un engagement personnel financier "suffisant", en cohérence avec vos moyens et le montant à financer.

Etape 7 : Négocier et conclure

- Sachez que la négociation a commencé au premier coup de fil ! Ne vous engagez dans cette discussion que lorsque vous maîtrisez tous les éléments permettant de contrôler, de décider et de réajuster vos positions en connaissance de cause. Une bonne préparation est donc nécessaire.
- Une fois l'accord obtenu sur le prix et les conditions de la cession, les parties peuvent s'engager définitivement et déclencher les procédures qui rendent le processus de reprise irréversible. Cela débouche alors sur la rédaction du protocole d'accord ou du compromis de vente qui matérialisera les accords pris.
- Enfin, un certain nombre de procédures administratives variant en fonction du type de reprise doivent être entreprises par le repreneur.

Etape 8 : Devenir le dirigeant

- Tout commence Après une reprise, quel que soit le type d'entreprise et les circonstances de l'opération, on assiste généralement à une période de "flottement". Pour réussir l'opération, le repreneur doit :
 - Rassurer les salariés, lorsque l'entreprise en comporte, afin d'expliquer votre démarche. Ensuite commencer à étudier les comportements et motivations du personnel.
 - Poursuivre ou restaurer les liens avec l'environnement (fournisseurs, créanciers...) et la clientèle.
 - Prendre les premières mesures commerciales, psychologiques, financières et de gestion.
 - Ne pas hésiter à vous faire accompagner par la CCI ou d'autres conseillers, ne pas rester seul. Se former est aussi une option envisageable.

