

Reprendre une entreprise étape par étape

bpifrance

CRÉATION

1 Préparation du projet de reprise

Une reprise réussie s'anticipe et se prépare.



Analysez

vos motivations, vos objectifs, vos forces et vos faiblesses.



Ciblez

un type d'entreprise à reprendre cohérent avec votre projet personnel.



Faites-vous accompagner

en choisissant des conseils adaptés à votre projet.



Suivez une formation

pour confronter vos connaissances et échanger sur votre projet.

+

2 Recherche d'une entreprise à reprendre et à développer

Le marché de la reprise est parfois difficile d'accès. Plusieurs pistes s'offrent à vous :



Le réseaux personnels et professionnels

Les réseaux intermédiaires

L'approche directe

Les bourses d'opportunités

+

3 Premiers diagnostics et premières sélections

Phase importante pour optimiser votre temps et maximiser vos chances de trouver la bonne entreprise

Évaluez rapidement la faisabilité de votre projet en utilisant l'outil **prediagentreprise.fr**

+

4 Rencontre du cédant et recueil d'informations

Moment clé pour **vérifier l'état d'esprit du cédant** : est-il réellement prêt à transmettre son entreprise ?

Les signaux à observer :



L'ambiance des échanges

La facilité d'accès à l'information

L'implication dans le projet

+

5 Estimation et négociation sur le prix

Étape cruciale, elle permet d'établir votre stratégie et d'apprécier ce qui fait la valeur de l'entreprise ciblée.

1

Diagnostiquez l'entreprise
Marché : concurrents, clients
Process et moyens : fabrication, distribution...
Financier
RH et organisation
Actionnariat, juridique et fiscal

2

Analysez les résultats du diagnostic
Menaces / Opportunités du marché
Forces / Faiblesses de l'entreprise
Actions correctives

3

Évaluez et négociez le prix
Méthode patrimoniale : l'entreprise vaut ce qu'elle possède.
Méthode de rendement : l'entreprise vaut ce qu'elle rapportera.
Méthode comparative : l'entreprise vaut ce que valent les autres.

+

6 Lettre d'intention et lancement des audits

Il est temps de formaliser les points fondamentaux et d'approfondir l'analyse du projet.

Définissez le cadre et les limites de la négociation en rédigeant et signant **une lettre d'intention**.



Puis, réalisez les audits pour :

• Fiabiliser vos diagnostics et les informations communiquées par le cédant

• Vérifier si le prix de cession n'est pas surévalué

+

7 Business plan de reprise

C'est le moment de vérifier si votre projet est viable et rentable.

Établissez vos coûts

Élaborez le montage juridique et financier



+

8 Financements et garanties

Plusieurs possibilités de financement s'offrent à vous, selon le type d'activité et la taille de l'entreprise.

Épargne personnelle & love money

Prêt d'honneur

Financement participatif

Aides publiques & dispositifs Bpifrance

Prêts bancaires

Investisseurs

Crédit-vendeur

Garantie de l'emprunt bancaire

+

9 Négociation & Closing

Au cours de cette étape, le montant de la transaction, les conditions et les engagements des parties seront définis.



Signez le protocole d'accord

Il reprend chaque point de la négociation

Signez l'acte de cession

+

10 Les 100 premiers jours de la reprise

Bien gérer la période de transition est essentiel pour le succès futur.



1

Mettez en oeuvre des actions prioritaires :

- Rassurer les salariés

- Rencontrer les clients, fournisseurs, banquiers

- Prendre les premières décisions financières et commerciales

2

Construisez un tableau de bord

3

Appliquez le plan de reprise

+