



 **TRANSFAIR**

LES RENDEZ-VOUS DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

La boîte à outil du repreneur

—
10 étapes pour reprendre une entreprise

 bpi france CRÉATION

INTERVENANT



Guillaume MALVOISIN

**Responsable des contenus
Transmission-Reprise
Site **bpifrance-creation.fr****

guillaume.malvoisin@bpifrance.fr

Avantages et inconvénients de la reprise d'entreprise par rapport à la création

Avantages

Un processus plus rapide

- Outil de travail opérationnel
- Personnel formé
- Clientèle acquise
- notoriété

Un salaire immédiat

- Chiffre d'affaires existant et donc résultat

Moins d'inconnues

- Historique d'activité
- taux de pérennité supérieur à la création

Des financements plus facile à décrocher

- Connaissance des résultats passés

Inconvénients

Les perles rares ne courent pas les rues

Un coût plus élevé

- Apport personnel plus conséquent

Pas le droit à l'amateurisme

- Il faut être opérationnel dès le 1^{er} jour de la reprise

Etre diplomate

- Les problèmes de relations humaines sont bien plus lourd qu'en création (aspects socio psychologiques du cédant + salariés + fournisseurs + clients...)

LES 10 ÉTAPES DE LA REPRISE D'ENTREPRISE

1**Préparation
du projet****2****Recherche
d'une entreprise****3****Prédiagnostic
et
sélection de la cible****4****Rencontre du cédant
et
recueil d'informations****5****Estimation et
négociation sur le prix****6****Lettre d'intention
et lancement
des audits****7****Business plan
et
Montage juridique****8****Financement
et
garanties****9****Négociation du
protocole d'accord
et closing****10****Les 100 premiers jours de la reprise**

1 - Préparation du projet de reprise

Une reprise réussie s'anticipe.

Pour bien commencer, il faut mûrir son projet

Analyser

vos motivations, vos objectifs, vos forces et vos faiblesses

Se faire accompagner

en choisissant des conseils adaptés à votre projet

Cibler

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

Suivre une formation

pour conforter ses connaissances et échanger sur votre projet

Pour en savoir plus sur : « Comment préparer un projet de reprise d'entreprise ? »

Les outils Bpifrance Création

Les contenus et outils



Toutes les réponses à vos questions

Je prépare ma reprise

Je transmets

bpifrance-creation.fr

Les outils Bpifrance Création

S'informer

bpifrance-creation.fr

Je prépare ma reprise

Vous êtes décidé à reprendre une entreprise ? Vous trouverez ici les réponses à vos questions ainsi qu'une orientation vers les interlocuteurs pertinents pour vous conseiller et vous accompagner jusqu'au closing.

Les clés du succès sont connues : une bonne préparation et un accompagnement de qualité.



En bref...

- Reprendre une entreprise n'est **pas plus risqué** que d'en créer une, au contraire car cela permet de ne pas partir de zéro et de développer l'activité plus rapidement.
- La reprise d'une entreprise permet de **se rémunérer rapidement**, ce qui est rarement le cas en matière de création.

L'essentiel

- > Bien préparer son projet de reprise d'entreprise : les étapes essentielles de la réussite
- > Comment trouver une entreprise à reprendre ?
- > Reprise d'entreprise : quels diagnostics effectuer
- > Bien choisir le montage juridique de la reprise d'entreprise
- > Comment bien évaluer l'entreprise à reprendre ?
- > Comment faire le business plan de reprise d'entreprise ?
- > Audit d'acquisition : à quoi sert la lettre d'intention ?
- > Comment financer un projet de reprise d'entreprise ?
- > Comment négocier et quels accords conclure lors d'un projet de reprise d'entreprise ?



Les outils Bpifrance Création

Accompagnement

Qui peut m'accompagner ?

Des réseaux se tiennent à la disposition des porteurs de projet pour les accueillir, les informer, les orienter si nécessaire, et les accompagner dans leurs démarches. Comment trouver le bon interlocuteur ?

1 Vous recherchez un interlocuteur ?

- ➔ Dans quel moment de vie vous situez-vous ? *
- ☐ Je prépare ma reprise ▼
- ➔ Quel type de service recherchez-vous ? *
- ☐ Accueil et information
- ☐ **Accompagnement** ▼
- ➔ Quelle est la nature de votre activité ? *
- | | |
|---|--|
| ☐ Artisanale | ☐ Libérale |
| ☐ Agricole | ☐ Agent Commercial |
| ☐ Commerciale | ☐ Industrielle |
| ☐ Artisanale et commerciale | ☐ Artiste auteur |
| ☒ Je ne sais pas | |

Rechercher

**Le carnet d'adresse
des réseaux d'accompagnement**

Trouver le bon interlocuteur près de chez vous

bpifrance-creation.fr

Les outils Bpifrance Création

La fiche de cadrage du repreneur

Repreneur		Projet de reprise	
Photo	Nom Prénom Adresse postale / Code postal Email Tél	Titre	
> Informations personnelles et formations		> Profil de l'entreprise recherchée / Secteur d'activités / Métiers	> Données économiques
> Profil / Compétences / Qualités		> Caractéristiques de l'entreprise	> Conditions de la reprise
> Expériences professionnelles		> Localisation géographique	> Fonds propres / Financement
		> Prix de cession	> Equipes de conseils

Les outils Bpifrance Création

La fiche de cadrage du repreneur

Repreneur	Projet de reprise	
Bernard Durand 10 rue 75001 Paris xxxx@mail.fr 06 01 xx xx xx	Repandre et développer une PME dans le secteur du bâtiment	
➤ Informations personnelles et formations 40 ans, marié, 2 enfants - Formation CRA à la reprise d'affaires - Ecole supérieure de commerce - Anglais et espagnol courant	➤ Profil de l'entreprise recherchée - Entreprise du bâtiment : second œuvre - Code NAF / APE 4120A	➤ Données économiques - Chiffre d'affaires de 1,5 à 3 millions d'euros - Effectif : de 10 à 20 personnes - Santé financière : in bonis, à développer
➤ Profil / Compétences / Qualités - Management d'équipe pluridisciplinaire de 10 à 25 personnes - Planification, organisation des chantiers - Gestion du personnel - Respect des coûts et délais - Connaissance en construction - Gestion de portefeuille clients, fidélisation et prospection - Développement commercial	➤ Caractéristiques de l'entreprise - Equipe stable et motivée - Positionnement haut ou milieu de gamme - Savoir-faire technique - Potentiel de développement - Clientèle diversifiée - Manager déjà en place	➤ Conditions de la reprise - Achat de titres de société - Prise de participation majoritaire - Accompagnement du cédant
➤ Expériences professionnelles 15 ans en PME/PMI dans des entreprises du bâtiment du second œuvre - Responsable assistance technique - Conducteur de travaux - Chef d'équipe BTP - Chargé d'affaires dans le BTP	➤ Localisation géographique - Ile de France - Normandie, Picardie, Nord Pas de Calais	➤ Fonds propres / Financement - Apport personnel 300 k€ + love money - Prêt d'honneur Initiative France - Concours bancaires et contrat développement Transmission Bpifrance - Garantie Bpifrance du prêt bancaire
	➤ Equipes de conseils - Cabinet d'expertise comptable - Cabinet d'avocat - Conseiller CCI ou CMA ou Boutique de gestion	➤ Prix de cession : Jusqu'à 1 M€

2 – Rechercher une entreprise à reprendre

Le marché de la reprise est parfois difficile d'accès.

Plusieurs pistes s'offrent à vous :

**Réseaux
personnels et
professionnels**

Intermédiaires

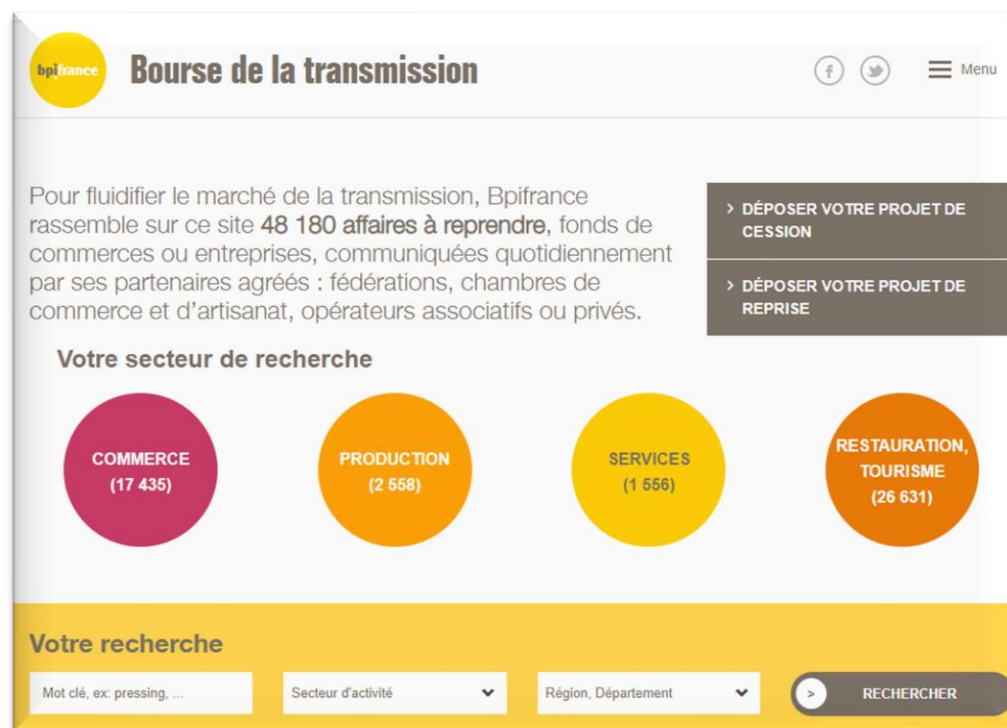
**Bourses
d'opportunités**

**Approche
directe**

Pour en savoir plus sur : « Comment trouver une entreprise à reprendre ? »

Les outils Bpifrance Création

La bourse de la transmission



Bourse de la transmission

Pour fluidifier le marché de la transmission, Bpifrance rassemble sur ce site **48 180 affaires à reprendre**, fonds de commerces ou entreprises, communiquées quotidiennement par ses partenaires agréés : fédérations, chambres de commerce et d'artisanat, opérateurs associatifs ou privés.

Votre secteur de recherche

- COMMERCE (17 435)
- PRODUCTION (2 558)
- SERVICES (1 556)
- RESTAURATION, TOURISME (26 631)

Votre recherche

Mot clé, ex: pressing, ... Secteur d'activité Région, Département RECHERCHER

> DÉPOSER VOTRE PROJET DE CESSIION
> DÉPOSER VOTRE PROJET DE REPRISE

Bourse de la transmission

+ de 48 000
annonces d'entreprise à reprendre

<https://reprise-entreprise.bpifrance.fr/>

3 – Premiers diagnostics et première sélection

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

**Evaluer rapidement la faisabilité de votre projet
en utilisant l'outil que Bpifrance Création met gracieusement à votre service**

prediagententreprise.fr

Pour en savoir plus sur : « Comment faire une première sélection des entreprise à reprendre ? »

Les outils Bpifrance Création

Le prediagnostic

Prédiagnostic reprise

Identifiez en un clin d'œil la faisabilité de votre projet de reprise d'entreprise




Bonjour M. Guillaume Malvoisin

[Déconnexion](#)

Accueil	Prédiagnostic	Mon compte	Mentions légales	Bpifrance-creation	
① L'activité de l'entreprise et son marché	② Les ressources de l'entreprise	③ Les performances de l'entreprise	④ L'environnement juridique et réglementaire	⑤ Le projet de reprise	⑥ Le rapport



Les outils Bpifrance Création

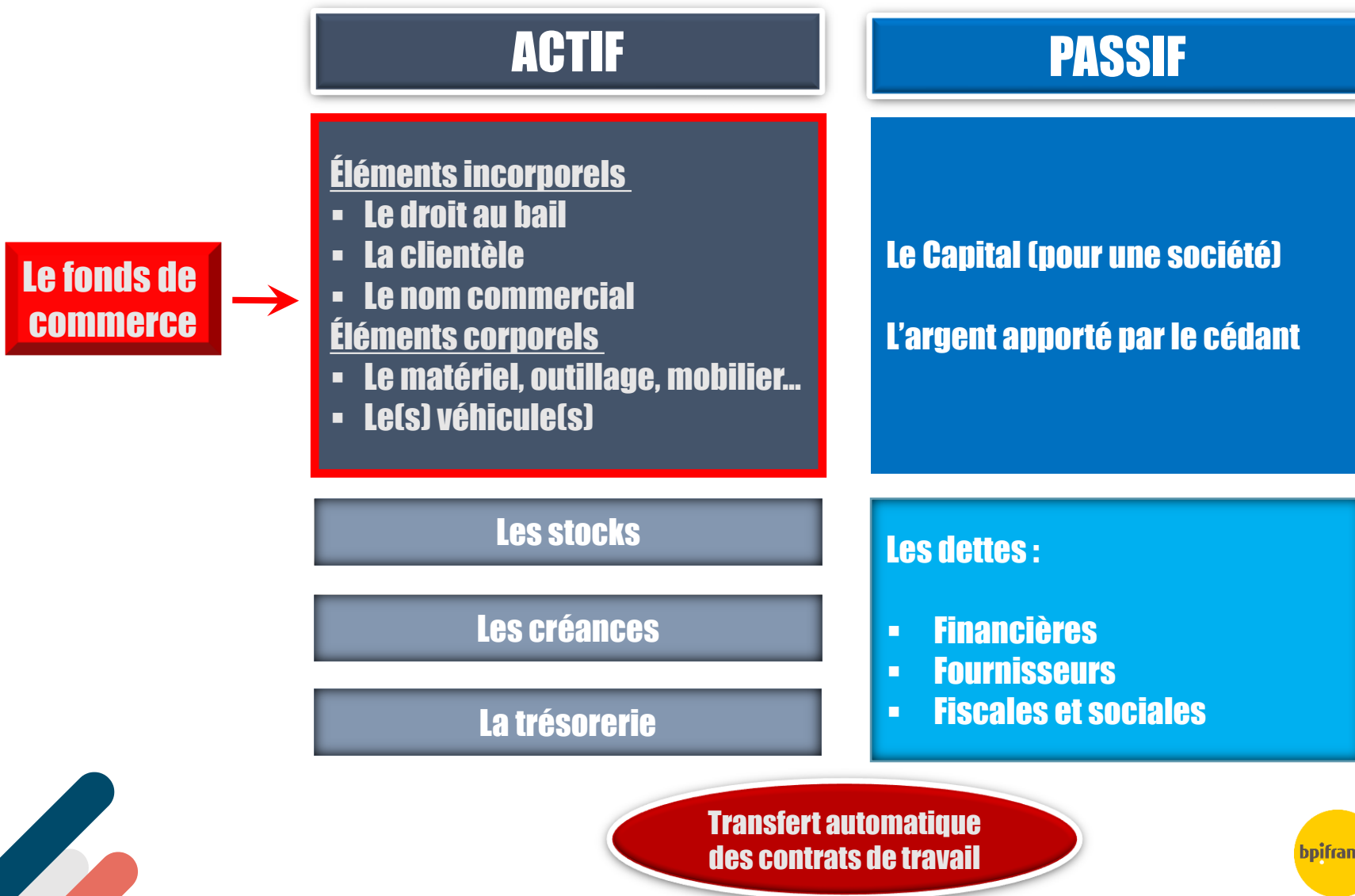
Les dossiers projecteurs

Des dossiers thématiques :

- ✓ Sur l'essentiel des secteurs d'activités
- ✓ Avec une information et documentation qualifiée



Rachat du fonds de commerce ou de titres de société



4 – Rencontre du cédant et recueil d'information

**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 de cession**

Pour en savoir plus sur : « Se préparer à rencontrer le cédant »

5 – Estimation et négociation sur le prix

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

Diagnostic de l'entreprise

- Marché, concurrent, client
- Process et moyens : fabrication, distribution...
- Financier
- RH et organisation
- Actionnariat, juridique et fiscal

Retraitement économique

- Suppression des non-valeurs
- Evaluation du fonds de commerce, des brevets, des marques
- Retraitement des autres valeurs d'actifs immobilisés en vue de les évaluer à leur valeur actuelle
- Retraitement de l'encours clients
- Correction du passif des risques et autres dettes non comptabilisées
- Correction du résultat en vue de déterminer le cash flow économique

Evaluation et négociation sur le prix

- Différentes approches possibles
- Méthode patrimoniale : l'entreprise vaut ce qu'elle possède
- Méthode de rentabilité : l'entreprise vaut ce qu'elle rapportera
- Méthode comparative : l'entreprise vaut ce que valent les autres

Pour en savoir plus sur : « Comment évaluer l'entreprise ? »

6 – Lettre d'intention et lancement des audits

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

Définir 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
- - Négocier les garanties (garantie d'actif et de passif, clause d'earn out...)

Avec l'aide de professionnels de la reprise d'entreprise

Pour en savoir plus sur : « La lettre d'intention et les audits »

7 – Business plan

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

**Préparer
vos prévisions financières**

**Elaborer
le montage juridique et
financier**

- Stratégie marketing et de production R&D
- Administration et frais généraux

- Intérêt de créer une société holding
- Bâtir le business plan pour démarcher les banques

Pour en savoir plus sur : « Comment faire le business plan de reprise d'entreprise ? »

8 – Financements et garanties

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

**Epargne
personnelle
et love
money**

**Prêt
d'honneur**

**Financement
participatif**

**Aides
publiques et
dispositifs
Bpifrance**

**Prêts
bancaires**

Investisseurs

**Crédit
vendeur**

**Garantie de
l'emprunt
bancaire**

Pour en savoir plus sur : « Comment financer un projet de reprise d'entreprise ? »

Les outils Bpifrance Création

Les solutions de financement

Comment financer mon projet de création ou reprise d'entreprise ?

Cette application vous est proposée afin de vous aider à identifier les principales solutions financières pouvant être mobilisées - sous réserve du respect de leurs conditions d'éligibilité - pour la réalisation de votre projet de création ou de reprise d'entreprise.

Imprimer

Partager

ÉTAPE 1/3 : Les questions suivies d'un * sont obligatoires.

QUEL EST VOTRE PROJET ? *

Création d'entreprise ☐

Reprise d'entreprise ☒

* Moins de 5 ans d'existence.

AVEZ-VOUS UN APPORT PERSONNEL ? *

Oui ☒

Oui, mais inférieur à 30 % ☐

Non ☐

* Seul cas particuliers, un apport personnel est indispensable pour faire face aux premières dépenses de l'entreprise et pour solliciter un emprunt bancaire. En règle générale, il doit représenter environ 30% des besoins. Si votre apport est insuffisant, des solutions existent pour le renforcer.

QUE SOUHAITEZ-VOUS FINANCER ? * (Plusieurs choix possibles)

Une étude de faisabilité / Un prototype ☐

Le projet dans son ensemble ☒

Un besoin de trésorerie ☐

Des investissements ☐

* Pour les entreprises en activité.

Suivant

bpifrance-creation.fr

Les outils Bpifrance Création

Les solutions de financement

Comment financer mon projet de création ou reprise d'entreprise ?

Cette application vous est proposée afin de vous aider à identifier les principales solutions financières pouvant être mobilisées - sous réserve du respect de leurs conditions d'éligibilité - pour la réalisation de votre projet de création ou de reprise d'entreprise.

Imprimer

Partager

« Précédent

ÉTAPE 2/3 :

Ignorer cette étape »

VOUS ÊTES (Aucun ou plusieurs choix possibles)

Une femme (ou une équipe mixte) ☐

Demandeur d'emploi ☒

Jeune créateur ☐

En situation de handicap ☐

VOTRE PROJET CONCERNE (Aucun ou plusieurs choix possibles)

Une innovation ☐

LESS ☐

❶ Sont visés les projets de création ou de développement d'entreprise à fort potentiel de croissance à partir de tout type d'innovation.

❷ Sont visés les projets répondant aux critères de l'ESS (lucrativité limitée, but autre que le partage des bénéfices, gouvernance démocratique) et, d'une manière générale, les projets ayant un impact positif social, sociétal, environnemental ou encore culturel.

VOUS VOUS IMPLANTEZ OU HABITEZ DANS

Un QPV ☐

Une ZRR ☐

Ni l'un, ni l'autre ☒

❶ QPV : Quartiers prioritaires de la politique de la ville

❷ ZRR : Zones de revitalisation rurale

Les QPV et les ZRR offrent aux entreprises qui s'y implantent des aides incitatives. Vérifiez si votre adresse se situe dans un QPV ou dans une ZRR.

Rechercher

Un parcours personnalisé pour trouver des solutions de financements :

- ✓ Des critères spécifiques par profils et besoins
- ✓ Des fiches descriptives de chaque solution
- ✓ Une orientation vers les organismes dédiés

bpifrance-creation.fr

bpifrance

CRÉATION

Les outils Bpifrance Création

Les solutions de financement

ÉTAPE 3/3 :	
Voici les principales solutions de financement adaptées à votre projet. D'autres dispositifs, notamment régionaux, peuvent compléter cette liste. Pour les identifier, rapprochez-vous des réseaux locaux d'accompagnement proches de chez vous.	
 Renforcement des fonds propres	Les fonds propres correspondent aux sommes versées par l'entrepreneur ou les associés, augmentées des profits générés par l'entreprise et non distribués en dividendes. En création, ils permettent de faire face aux premières dépenses et de financer ce qui ne l'est pas par le système bancaire, notamment le besoin en fonds de roulement. Ils conditionnent par ailleurs l'obtention d'un emprunt bancaire. Sont inclus dans cette rubrique les aides et subventions accordées au(x) porteur(s) de projets ou à l'entreprise. « Prêt d'honneur Renfort « Prêt d'honneur Création-Reprise « ARCE « Coup de pouce des proches « Prêt d'honneur « Crowdfunding sous forme de don (reward crowdfunding) « Dispositifs régionaux (fonds propres) « Concours nationaux à la création d'entreprise
 Ouverture du capital à des investisseurs	Ce type de financement consiste à rechercher des personnes, clubs d'investisseurs ou institutions susceptibles d'investir au capital de la société, avec des conditions de sortie prédéfinies. Même s'il concerne principalement les startups innovantes et les entreprises en phase de croissance, les TPE peuvent également "lever des fonds" en s'adressant à des organismes de proximité qui accompagnent la création d'entreprises locales. « Love money « Clubs d'investisseurs Cigales « Crowdequity
 Les emprunts	Recourir à un emprunt est une solution de financement très largement utilisée par les entrepreneurs. Les banques interviennent majoritairement mais d'autres interlocuteurs peuvent également être sollicités en fonction des situations. « Prêt bancaire (création et reprise) « Contrat de développement transmission « Crédit vendeur « Crowdlending
 Les garanties d'emprunt	Une garantie est une assurance qui couvre une partie de la perte finale d'un établissement prêteur en cas de défaillance de l'emprunteur. Elle limite en général la demande de garanties personnelles et facilite l'obtention d'un prêt bancaire. « Garantie création Bpifrance « Garantie transmission « Garantie Egalité Accès « Garantie Emploi « Sociétés de caution mutuelle

bpifrance-creation.fr

9 – Négociation et closing

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

L'accord est ensuite matérialisé par :

**La signature du
protocole d'accord**

Il reprend chaque point de la négociation

**La signature de
l'acte de cession**

Pour en savoir plus sur : « Comment négocier et quels accords conclure lors d'un projet de reprise d'entreprise ? »

10 – Les 100 premiers jours

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

C'est le moment de prendre le leadership :

Mettre en œuvre des actions prioritaires

- ✓ **Rassurer les salariés**
- ✓ **Rencontrer les clients, fournisseurs, banquiers**
- ✓ **Prendre les premières décisions financières et commerciales**

Construire un tableau de bord et appliquer le plan de reprise

Pour en savoir plus sur : « Comment prendre le leadership les 100 premiers jours ? »

Les outils Bpifrance Création

Les contenus et outils



Toutes les réponses à vos questions

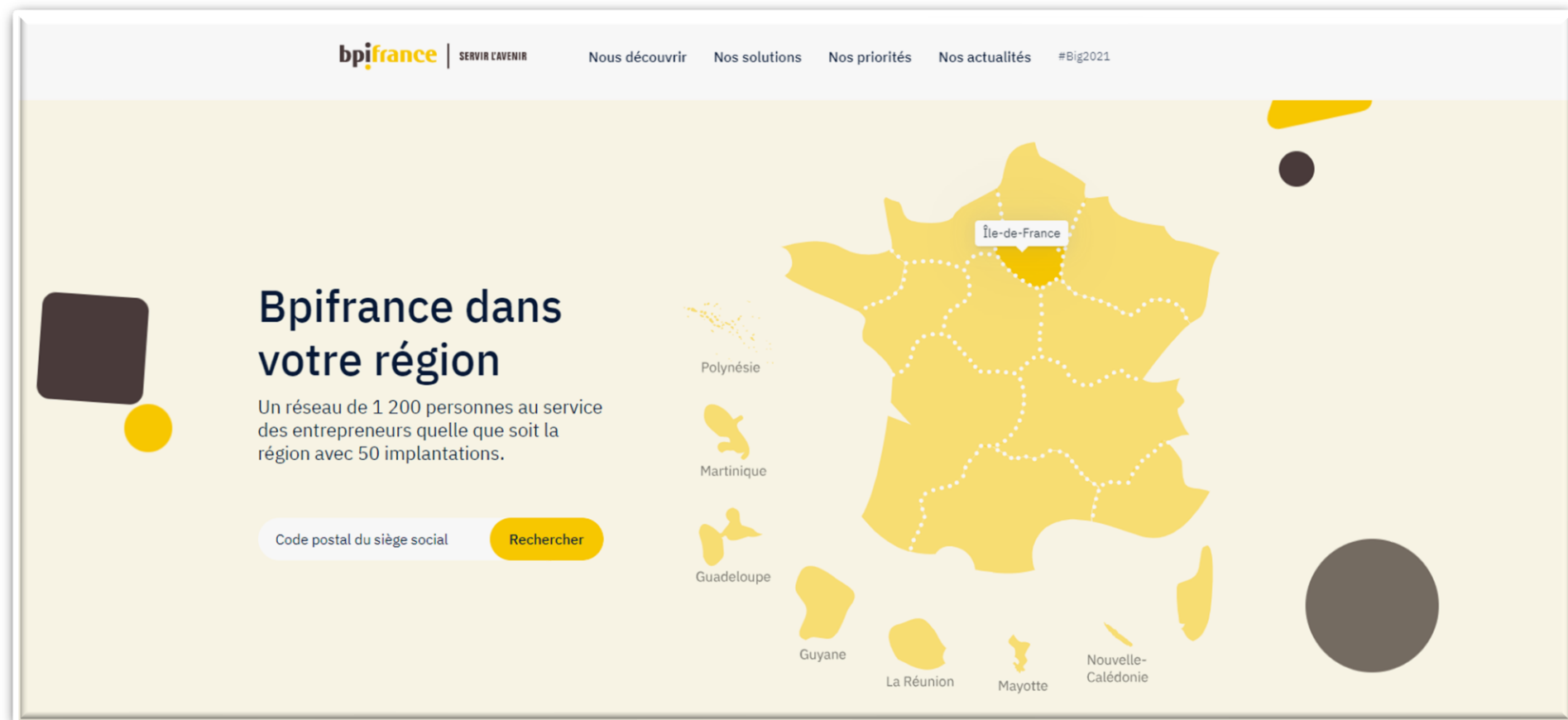
Je prépare ma reprise

Je transmets

bpifrance-creation.fr

Les outils Bpifrance

Les solutions de financement de Bpifrance

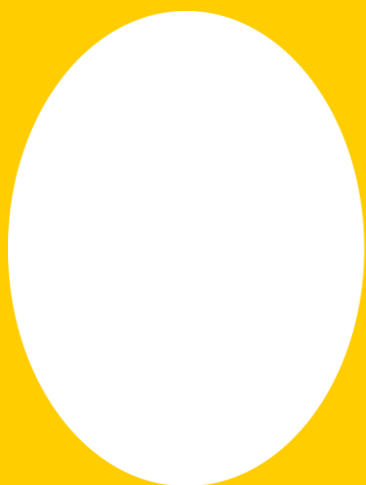


The screenshot shows the Bpifrance website interface. At the top, there is a navigation bar with the Bpifrance logo and the tagline "SERVIR L'AVENIR". To the right of the logo are links: "Nous découvrir", "Nos solutions", "Nos priorités", "Nos actualités", and "#Big2021".

The main content area has a light yellow background. On the left, there is a dark brown square and a yellow circle. The text "Bpifrance dans votre région" is prominently displayed. Below it, a paragraph states: "Un réseau de 1 200 personnes au service des entrepreneurs quelle que soit la région avec 50 implantations." Below this text is a search bar with the placeholder "Code postal du siège social" and a yellow "Rechercher" button.

On the right side of the main content area is a map of France and its overseas territories, all colored in yellow. The map is divided into regions by dashed white lines. A callout box points to the "Île-de-France" region. Labels for various regions and territories are placed around the map: "Polynésie", "Martinique", "Guadeloupe", "Guyane", "La Réunion", "Mayotte", and "Nouvelle-Calédonie".

Pour contacter Bpifrance de votre région
bpifrance.fr



**SERVIR
L'AVENIR**



**MERCI DE VOTRE
ATTENTION**

Pour en savoir plus rendez-vous sur
bpifrance-creation.fr