

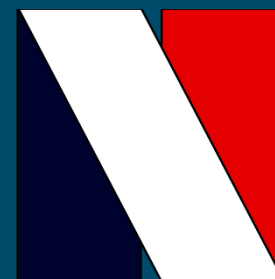


 **TRANSFAIR**

LES RENDEZ-VOUS DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE



Décryptage du marché de la reprise : Comment trouver l'entreprise faites pour vous ?

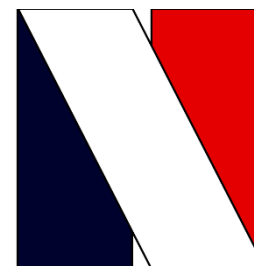


NELKIN PARIS
Depuis 1963

INTERVENANTS



Marc Baranger : Repreneur de la société
ETABLISSEMENTS NELKIN



NELKIN PARIS
Depuis 1963



Stéphane MEUNIER : Conseiller reprise – transmission
CCI Paris Ile-de-France



CCI PARIS
PARIS ILE-DE-FRANCE

I Le marché de la reprise d'entreprise : Quelques chiffres

Entre 500 000 et 800 000 entreprises seraient à céder dans les 10 ans à venir.

Oui mais : entre 5000 et 7000 transactions annuelles de PME chaque année en France.

Marché doublement déséquilibré : quantitativement et qualitativement.

Ratio moyen de 1 cédant pour 5 repreneurs sur le marché.



II Pourquoi la reprise d'entreprise ?

- Projet / changement de vie
- Caractère entrepreneurial
- Appréhender le décalage « grands groupes » / PME-TPE.
- Mots clés du parcours repreneur : Patience, humilité, écoute





III Le cadrage du projet de reprise

- Constitution de la fameuse « fiche de cadrage »
- Profil pure player vs profil généraliste : reprendre dans un secteur d'activité que vous connaissez...ou pas ?
- Identifier vos avantages concurrentiels





Marc BARANGER

45 ans – Marié - 2 enfants
DESS Gestion - La Sorbonne
Anglais courant
PARIS

marcbaranger2402@gmail.com

06-78-47-76-03

Reprendre, pérenniser et développer une entreprise ayant un savoir-faire (conception, production, distribution) à forte valeur ajoutée dans le secteur du textile

Synthèse du parcours professionnel

LVMH - Kami: Atelier, Sourcing, Façonnage et Distribution des marques de la branche Prêt-A-Porter

6 années à divers postes en Région et à Paris du contrôle de gestion à Chef de projet.

Tupperware: Production & Logistique / Marketing

15 années à divers postes en France et en Europe de DAF à Directeur d'Usine en passant par la gestion d'un PSE.

Domaines de compétences

☑ **Management:** équipes pluridisciplinaires et multiculturelles

☑ **Finance:** 20 ans d'expérience en gestion financière, administrative et opérationnelle d'entreprise (Mode, Industrie & Logistique, Marketing Relationnel);

☑ **Stratégie:** mise en place de nouveaux business models et projets

☑ **Commercial:** Issu d'une famille de commerçants / entrepreneurs (clientèle: CHR, CHU, Armée) 15 ans d'expérience dans la vente à domicile / réseau

☑ **Logistique:** Responsable opérationnel de la distribution, des douanes, de l'administration des ventes, des stocks;

☑ **Achat:** Négociation contrats cadres et matières premières.

Données économiques

☉ **Activité:** Textile

☉ **Métier:** Conception, Production, Distribution en B to B de préférence

☉ **Performance:** in bonis

☉ **Valeur:** 1,0 à 2,5 M€

☉ **Effectif:** 15 à 45 personnes

☉ **CA:** 2 à 15 M€

☉ **Où:** Ile-de-France, Normandie, Centre - Val de Loire, Haut de France, Grand-Est, Pays de la Loire

Financement

€ Apport personnel : **500K€**

€ Montage en LBO

€ Ouvert à l'appel d'investisseurs institutionnels en capital

Motivations et Attentes

☑ M'épanouir en réalisant mon projet d'être entrepreneur

☑ Mettre à profit mes compétences acquises pour ma future entreprise et mon équipe

☑ Assurer le bien-être de ma famille

☑ Être fier de développer l'œuvre du cédant

☑ Accompagnement du cédant souhaité

Préparation au projet



Stage "**La Reprise d'Entreprise – Les outils pour réussir**" | CRA - Paris | Décembre 2019



Accompagnement de la **CCI Paris** | 2020|

Equipe d'accompagnement

☑ **Patrick Berger**, Expert-Comptable

☑ **Sara Gwiazda**, Avocate

IV La recherche de cibles

-Marché ouvert

Les dirigeants cédants rendent « public » leur projet de cession

Intéressant comme premier tour de marché et pour renforcer votre cadrage de projet.
représente 30% des transactions

-Marché caché / confidentiel

Les dirigeants cédants souhaitent conserver leur projet de cession confidentiel

Utilisation de techniques d'approches directes / recherche active de cibles
représente 70% des transactions



Conclusion

Finalelement qu'est ce qu'une entreprise faites pour vous ?



MERCI DE VOTRE
ATTENTION

