

# Reprise d'une PME/PMI LES REGLES DE LA REUSSITE

## **ANIMATEUR :**

**Peggy CHARMI - Conseillère Transmission - CCI du Mans et de la Sarthe.**

## **INTERVENANTS :**

**Denis DELAMARE – Président de l'Association des Experts-comptables de la Sarthe - Expert-comptable  
– Cabinet STREGO**

**Bruno LODDO - Avocat – FIDAL**

**Christian MONTIGNIER – Gérant – DUPONT SERVICES**

**Jack VALLOGNES – Délégué – CRA Pays de la Loire**

# Reprise d'une PME

## LES REGLES DE LA REUSSITE

**Etape 1 : SE FORMER / SE PREPARER**

**Etape 2 : DEFINIR SON PROJET**

**Etape 3 : RECHERCHER UNE ENTREPRISE**

**Etape 4 : ANALYSER L'ENTREPRISE**

**Etape 5 : L'EVALUATION**

**Etape 6 : LE MODE JURIDIQUE DE LA REPRISE**

**Etape 7 : LA FORMALISATION**

**Etape 8 : LE FINANCEMENT**

**Etape 9 : LE CLOSING**

## 1ère étape : SE FORMER / SE PREPARER

**La reprise d'entreprise = Un métier à part**

**Objectifs de la formation :**

- ⇒ **Connaître les différentes étapes du processus,**
- ⇒ **Définir son projet de reprise,**
- ⇒ **Se préparer,**
- ⇒ **Être capable de conduire des discussions et négociations,**
- ⇒ **Echanger avec d'autres repreneurs sur des problématiques communes & avec des experts métier,...**

## 2ème étape : DEFINIR SON PROJET

**Le cahier des charges de votre reprise : les questions préalables à se poser (familial, déménagement,...)**

**« Adapter votre cible en fonction de votre profil et de votre enveloppe financière »**

**L'activité, le lieu, la taille de l'entreprise, l'enveloppe financière**

### **Informations personnelles**

47 ans, marié, 1 enfant  
Ingénieur Arts et Métiers

### **Profil / compétences**

- Direction industrielle de PME
- Compétences management, gestion financière, ...
- ....

### **Expériences**

- 20 ans en tant que Directeur de Production, directeur industriel, directeur général dans le secteur de l'emballage
- ....

**Projet** : Reprise d'une entreprise industrielle – B to B

### **Métiers de l'entreprise**

Métallurgie et transformation des métaux, industrie des équipements mécaniques,...

### **Situation géographique**

Pays-de-La Loire

### **Exemples / Secteurs d'activité**

- Constructions métalliques
- ...

### **Prix de cession**

Jusqu'à 1 500 K€

### **Données économiques**

- CA entre 2 000 et 4500 K€
- Santé financière saine

### **Caractéristiques de l'entreprise**

- Entreprise possédant un savoir-faire
- Possibilité de gains de productivité

### **Conditions de la transmission**

Classiques avec possibilité d'accompagnement par le cédant

**Financement** : Fonds propres jusqu'à 400 K€

## 3ème étape : RECHERCHER UNE ENTREPRISE

**« Trouver une cible correspondant à ses attentes »  
Attention à un idéalisme excessif !**

**Activer son réseau**

**RECHERCHER VIA LES ACTEURS DE LA TRANSMISSION**

## 4ème étape : ANALYSER L'ENTREPRISE

### **1ère phase : APPROCHE GENERALE DE LA CIBLE**

- ⇒ Tendances du secteur, concurrence, potentialités du marché, les clients, ...
  - ⇒ Les évolutions futures
  - ⇒ L'analyse financière avec étude des bilans
  - ⇒ 1ère évaluation d'entreprise

**Prise de décision : Je poursuis ou pas et le cédant accepte t'il de poursuivre ?**

**Si je poursuis...**

## **2ème PHASE : APPROFONDISSEMENT DE LA CIBLE**

- ⇒ Phase de connaissance mutuelle / de séduction
  - ⇒ Demande des premiers documents
    - ⇒ Etat des lieux de l'entreprise
    - ⇒ Définition du projet de reprise
    - ⇒ Finalisation de l'évaluation

## 5ème étape : L'ÉVALUATION

### **EVALUATION DE LA CIBLE**

*« Les différentes méthodes d'évaluation »*

LA VALEUR PATRIMONIALE  
LA METHODE DE RENDEMENT

Le passage de la valeur comptable au prix du marché

## 6ème étape : Le mode juridique de la reprise

**Achat d'une société ou d'un fonds de commerce**

**Négociation et définition des termes de la transaction**

## 7ème étape : La Formalisation

Finalisation du Business Plan

La lettre d'intention

Le protocole

La garantie de passif

Audits

## 8ème étape : le financement

L'intérêt de la holding

Situation patrimoniale du repreneur

Le financement :

- Les fonds propres
- Les quasi fonds propres
  - La dette senior
  - Crédit vendeur
- Inviter un financier au capital de la holding
  - Les garanties

## 9ème étape : LE CLOSING

CONCLUSION

**VOS QUESTIONS**

**MERCI DE VOTRE ATTENTION**