



Les facteurs clés de succès d'une opération de reprise et de transmission d'entreprise

Repreneur,

Il n'y a pas de recette « miracle » pour réussir une reprise mais voici quelques clés !

➤ Fédérer vos proches autour de cette aventure

Reprendre une entreprise n'impacte pas que l'entrepreneur, il impacte ses proches également.

Or, alors que vos proches seront peut-être aussi angoissés que vous par cette aventure, vous avez besoin de tout leur soutien pour réussir.

Pour vous assurer de leur soutien, quelques recommandations :

- Respectez vos contraintes et aspirations personnelles et familiales. Pour cela, identifiez-les (localisation géographique, revenu minimum attendu, disponibilité pour vous occuper de vos jeunes enfants, souhait d'être libre le week-end, etc.) et partagez-les avec vos proches, certaines sont peut-être impératives et d'autres négociables ?
- Expliquez à vos proches ce que vous faites, ce que vous vivez en pensant à parler de vos soucis mais aussi de vos bonheurs !
- Décrochez de façon visible (vous ne pourrez pas empêcher votre cerveau de tourner !) en ayant votre téléphone loin de vous lorsque vous êtes en famille par exemple.
- Voyez si vous pouvez impliquer vos proches dans l'aventure (votre fils peut peut-être aider pour le site internet de l'entreprise, votre fille a peut-être des talents de designer...etc).
- Expliquez-leur que le patrimoine professionnel que vous constituez sera profitable à tous (transmission de l'entreprise aux enfants, cession onéreuse à terme...). Même si vous avez des soucis, restez positif !

Mais pas de stress inutile, près de 90% des chefs d'entreprise français sont heureux de l'être !

➤ Choisissez l'entreprise « qui vous parle »

Pour que vous puissiez vous épanouir dans l'entreprise que vous allez reprendre malgré les tracasseries quotidiennes, vous devez choisir une entreprise qui correspond à votre vision mais aussi à vos valeurs, vos ambitions, vos envies, vos rêves d'enfants... bref, qui parle à vos "tripes" plus qu'à votre "cerveau".

Pourquoi ? Parce que des compétences peuvent s'acquérir mais renoncer à ses valeurs et ou à ses rêves demande trop d'efforts et peut conduire à un burn-out !

Si vous respectez la logique suivante, vous mettez toutes les chances de votre côté pour trouver la bonne entreprise et prendre du plaisir à la diriger au quotidien : définissez une **stratégie de reprise** en fonction de :

- vos **ambitions** (gérer un groupe de plusieurs dizaine de salariés, créer son activité, être indépendant pour mieux gérer son temps...),
- vos **valeurs**,
- vos **envies** (changer de région, changer de métier...)
- et de vos **contraintes** (familiales, financières, compétentielles...)

➤ **Définissez un projet réaliste !**

- Renseignez-vous sur le tissu économique de la région que vous ciblez, les entreprises à reprendre sont celles de ce tissu (et non des « générations spontanées ! »)
- Ciblez une activité qui sera encore attractive pour un repreneur d'ici une dizaine d'années lorsque vous voudrez vendre.

➤ **Mieux vaut chasser petit plusieurs fois que gros ... jamais !** Mieux vaut acheter une TPE de 3-5 salariés puis en acheter une 2^{ème} et une 3^{ème} ... que de chercher une PME de 30 salariés que cherchent une majorité de repreneurs individuels et d'entreprises en recherche de croissance externe.

➤ **Ne cherchez pas uniquement dans le vivier des entreprises à vendre pour cause de départ en retraite.**

- Seuls 53% des dirigeants vendent pour prendre leur retraite.
- 35% des dirigeants vendent leur entreprise pour faire autre chose (changer de secteur d'activité, racheter une autre entreprise, ...) et une démarche active d'un repreneur pour leur proposer le rachat de leur entreprise peut accélérer leur projet.

➤ **Ne restez pas seul et mobilisez votre réseau ! Un des repreneurs d'une CCI a trouvé son bonheur grâce à son caviste !**

- Formalisez votre projet pour pouvoir en parler en quelques minutes de façon claire et simple
- Et parlez-en ! A vos amis, à vos (ex) collègues, aux fédérations professionnelles, à d'autres repreneurs, à vos (ex) fournisseurs si vous restez dans le même secteur d'activité...
- 61% des dirigeants ayant repris ont trouvé par des relations professionnelles ou personnelles et 50% des dirigeants qui envisagent de vendre pensent le faire par relations professionnelles ou personnelles.

➤ **Comportez-vous en « gentleman » (« gentlewoman ») avec les cédants que vous rencontrerez !**

- Préparez vos rencontres (et surtout la 1^{ère})
- Écoutez-les et restez humble !
- Tenez-les informés de vos décisions !

➤ **N'oubliez pas que, dans certains secteurs, c'est vous qui est en position de « chassé(e) » et le cédant en position de « chasseur »**

- Parce que vous êtes en concurrence avec d'autres repreneurs individuels
- Mais aussi avec des repreneurs « personnes morales », en recherche de croissance externe

➤ **Ne vous concentrez pas sur les chiffres pour analyser le potentiel d'une cible**

- Le savoir-faire de l'entreprise, sa notoriété sont importants
- La motivation du personnel et son implication sont fondamentales
- Le côté « irremplaçable » du dirigeant est une donnée à vérifier nécessairement
- Sans oublier la qualité des outils de production le cas échéant et des produits

- **Entourez-vous de conseils pour**
 - Gagner du temps
 - Limitez les risques.

- **Faites vos comptes ! Pour savoir combien vous pouvez investir, au prix de l'achat, n'oubliez pas**
 - Les honoraires des conseils
 - Les éventuels frais de déplacements
 - Les éventuels frais de formation
 - Les éventuels frais de déménagement
 - La trésorerie nécessaire pour assurer votre vie quotidienne le temps d'obtenir une rémunération suffisante

Cédant,

Il n'y a pas de recette « miracle » pour réussir une reprise mais voici quelques clés !

- Définissez une **stratégie de cession** pour choisir le bon moment de vente en fonction de :
 - Vos **motivations** (prendre votre retraite, vendre pour faire autre chose, vendre en raison de difficultés de l'entreprise...)
 - Votre **échéance**,
 - L'**environnement** (l'évolution du marché sur lequel est positionné l'entreprise, l'évolution des besoins des clients, l'évolution des réglementations...)

- **Ne vendez que quand vous êtes prêt !**
 - Si vous vendez sans le vouloir vraiment, vous prenez le risque de vous lancer dans des démarches déstabilisantes inutilement et de refuser toutes les offres que les repreneurs vous présenteront
 - Si vous attendez trop, vous prenez le risque d'accepter la première offre qu'un repreneur vous présentera !

- **Ne négligez pas la transmission interne**
 - Même si vous ne l'avez pas envisagé, peut-être que l'un de vos salariés, avec une formation et bien accompagné, pourrait reprendre les rênes de votre entreprise ?
 - Et l'un de vos enfants ? Même s'ils sont déjà installés et qu'ils ne vous en ont jamais parlé, le goût de l'indépendance et de l'entrepreneuriat ne pourrait-il pas les rattraper ?

- **Soyez objectif**

Vous connaissez forcément les points forts et les points faibles de votre entreprise. A vous de valoriser les uns et d'expliquer les autres sans fioriture.

Un outil pour vous aider à faire le point en une heure : e-ccidiag.prediagentreprise.fr

- **N'oubliez pas que, dans certains secteurs, les repreneurs ne sont pas nombreux**
 - A vous de mettre en valeur au mieux votre entreprise pour attirer les repreneurs
 - Envisagez avec votre conseiller CCI toutes les pistes pour trouver des repreneurs

- **Entourez-vous de conseils** pour
 - o Gagner du temps
 - o Limitez les risques.

- **Faites vos comptes et organisez votre patrimoine ! Beaucoup a été fait dans ce domaine :**
 - o Exonération des plus-values lors du départ à la retraite du dirigeant
 - o Pacte Dutreil
 - o Donation-partage transgénérationnelle et libéralités graduelles
 - o ...

- **Communiquez au bon moment** (le bon moment est différent pour chacun !)
 - o Auprès de votre famille et de vos proches
 - o Auprès de vos salariés le cas échéant
 - o Auprès de vos partenaires d'affaires (clients, fournisseurs, banquiers...)
 - o Auprès du grand public

Fiche conçue par le réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie, membre du réseau Transmettre & Reprendre

10 juillet 2017

