



A quoi faut-il être vigilant au moment de reprendre ?

La décision de reprendre une entreprise marque le début d'une épopée qui va conduire le repreneur sur des chemins qu'il ne connaît pas. C'est une décision pour lui, mais aussi impliquante pour sa famille, pour l'entreprise qu'il va reprendre et pour la vie économique locale.

Il y a lieu d'être très vigilant durant tout le processus de reprise pour éviter au maximum de faire des erreurs. La reprise d'une entreprise fait appel à des disciplines, des qualités et des compétences très diverses. Résumons en 6 points de vigilance.

1/ Motiver sa famille

Reprendre et ensuite diriger une entreprise implique souvent un déménagement. Il va falloir que le repreneur s'insère dans un nouveau tissu social et professionnel. C'est aussi vrai pour la famille. Cette mutation demande donc une préparation et un accord de la famille sur le projet.

C'est aussi, souvent, une baisse de revenu à intégrer dans la gestion du budget familial.

C'est enfin un éventuel abandon du travail du conjoint et une recherche d'emploi local à envisager.

L'adhésion au projet par la famille est donc à rechercher pour que le repreneur ne traîne pas une hostilité familiale comme un boulet.

2/ S'entourer. Ne pas rester seul

Etre cadre ou cadre supérieur dans une entreprise ne permet généralement pas d'acquérir une compétence de direction générale qui embrasse l'entreprise dans sa globalité. Lors de la reprise, le repreneur va être amené à aborder des aspects financiers, juridiques, commerciaux ou techniques. Des besoins de conseils pointus vont apparaître pour reprendre dans les meilleures conditions de succès de l'entreprise. Les conseils vous guideront sur ces sujets que vous ne maîtrisez pas comme un expert.

Par ailleurs, un réseau d'accompagnement comme le CRA permet au repreneur d'être accompagné et soutenu durant toute la période de reprise. Le CRA maîtrise tout le processus de transmission et saura vous conseiller des experts de qualité. Il vous apportera des services utiles à votre projet.

3/ Etre professionnel

Durant la reprise, le repreneur va côtoyer en permanence des professionnels de toutes disciplines comme des banquiers, des organisations consulaires, des experts comptables, des avocats, des notaires et les cédants eux-mêmes. Etre crédible et légitime est impératif. Pour cela, une seule solution, se former en

profondeur sur toutes les difficultés de la reprise de façon à les appréhender avec sérénité et les surmonter. Un projet clair et précis contribue à cette image de professionnalisme.
Il faut être un professionnel dans un monde de professionnels.

4/ Ne pas acheter trop cher

Le schéma classique veut que l'on crée une holding, laquelle empruntera et remboursera avec les dividendes remontés de la cible. Le niveau de ces dividendes doit être compatible avec les capacités financières de l'entreprise.

Après la reprise, la cible doit continuer à investir, mais elle doit aussi verser des dividendes pour le remboursement de la dette. Acheter trop cher signifie que l'une de ces deux obligations ne sera pas respectée et l'entreprise va périlcliter.

On considère généralement que 60% maximum des résultats peuvent être remontés pour les remboursements.

5/ Respecter l'entreprise cible

La relation repreneur-cédant est toujours délicate car il faut respecter tout le travail fourni depuis des années par le cédant mais aussi par le personnel.

Le cédant a donné le meilleur de lui-même pour que vive l'entreprise. Il se donne une obligation morale de pérennité de l'entreprise. Le repreneur doit bien comprendre et respecter les valeurs du cédant.

Pour le personnel, l'arrivée d'un nouveau patron va créer une certaine angoisse. Une relation avec le personnel mal enclenchée peut occasionner des départs ce qui serait très dommageable.

D'une manière générale, il y a lieu de respecter les relations établies par l'entreprise avec tous ses interlocuteurs, internes ou externes.

6/ Savoir dépenser

Les conseils, les déplacements, la formation, les études ponctuelles, les adhésions diverses représentent un coût qui est faible par rapport au montant de l'achat mais qui existe. Il faut savoir se donner tous les moyens nécessaires pour réussir. De bons conseillers et une formation en profondeur permettent d'éviter des dépenses ultérieures. Il est admis qu'une reprise de TPE/PME coûte avant la reprise aux environs de 40 à 50 K€.

Reprendre, c'est un projet d'en moyenne 14 mois, c'est difficile et c'est une activité à temps complet. Mais les repreneurs ayant repris sont unanimes : c'est une expérience formidable !

Fiche conçue par CRA-Cédants et Repreneurs d'Affaires, membre du Réseau Transmettre & Reprendre
9 juin 2017

RÉSEAU TRANSMETTRE & REPRENDRE



bpi**france**

