

LE SALON DE L'ENTREPRISE EN NORMANDIE

ORGANISÉ PAR LES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

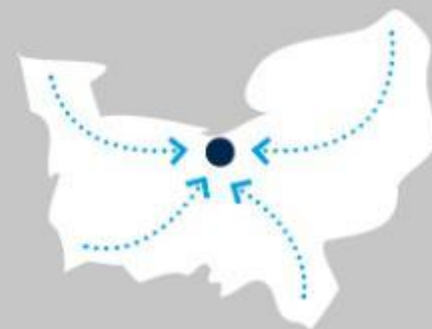
Salon
PLANÈTE CRÉA
10^{ème} ÉDITION



7 et 8
décembre
2016

CAEN
PARC EXPO

www.planetecrea.com



un événement des

 CCI NORMANDIE

LES POINTS CLÉS POUR DÉFINIR LA CIBLE QUI VOUS CONVIENT

UN PROJET AUX CONTOURS MAL DÉFINIS...

- Traduit une **préparation insuffisante**
- Vous enlève toute **crédibilité**
- **Complicque votre relation avec les partenaires** qui vous aideront dans la recherche de la cible
- Il faut donc trouver un juste milieu entre une **cible imprécise** et le **mouton à 5 pattes**

L'ACTIVITÉ

- La reprise d'entreprise doit être la **continuité de votre parcours professionnel** en termes d'expérience et/ou de connaissances
 - cela réduit le **temps d'apprentissage**



PROCÉDER PAR ÉLIMINATION

- Reprendre un fonds de commerce ou une PME/PMI ?
- Fabrication, service, négoce ?
- Commerce de proximité, e-commerce, vente à distance ?
- Vente de biens d'équipements, intermédiaires, ou de grande consommation ?
- Produits industriels, services ?

PROCÉDER PAR ÉLIMINATION

- Clientèle BtoB, BtoC ?
- Sous-traitance ou fabrication en interne ?
- Commercialisation d'une licence, exploitation d'un brevet ?
- Type de réseau de vente ?
- Activité avec gestion de stocks ?
- Produit innovant, nouvelles technologies ?
- Secteur en expansion ? Produit ou service en phase de maturité ?

PROCÉDER PAR ÉLIMINATION

- Exportation ? Marché national ? Régional ?
Commerce de proximité ?
- Etc...

PROCÉDER PAR ÉLIMINATION

■ Par regroupements sectoriels

- Agro-alimentaire
- Automobile
- Energies, électricité électronique
- Chimie, parachimie, plastiques
- BTP, matériaux de construction
- Métallurgie, sidérurgie
- Eco-industries et développement durable
- Textile, habillement, chaussures
- Banque et assurances
- Imprimerie et industries graphiques
- Multimédia, informatique et internet
- Tourisme et CHR, Cafés, hôtels, restaurants
- Sports, culture, loisirs
- Transports, logistique
- Communication et médias
- Mode, beauté, luxe
- Pharmacie, santé, sanitaire et social
- Industries diverses
- Commerces alimentaires
- Autres commerces, distribution et commerce de gros
- Services aux entreprises
- Services à la personne

LA LOCALISATION

- Il faut que vous soyez présent là où se situe l'activité
- Il est compliqué de reprendre une entreprise dont on ne connaît pas l'environnement économique sur le territoire
- Parfois, il faut chercher à l'échelon régional voir national
- Pouvez-vous facilement déménager ?

LES POTENTIALITÉS

- Changer un processus de fabrication
- Introduire une technologie nouvelle
- Développer un réseau commercial
- Déployer l'activité sur d'autres sites
- Conquérir un marché à l'étranger
- Etc...

TAILLE, NIVEAU D'ACTIVITÉ ET FOURCHETTE DE PRIX

- Voulez-vous être indépendant ?
 - La taille de l'entreprise dépendra de votre apport personnel et de l'emprunt que l'entreprise reprise vous permettra de rembourser au travers de ses résultats
- Voulez-vous travailler seul ou avec des salariés ?
 - Si vous préférez travailler seul, vous préférerez une entreprise familiale ou une activité d'indépendant
 - Si vous voulez manager une équipe, vous vous dirigerez vers des entreprises de taille plus importante, nécessitant souvent d'être accompagné par des partenaires financiers (LBO; MBI)

ÊTRE ACCOMPAGNÉ PAR DES PARTENAIRES FINANCIERS

- Partager le pouvoir sur les décisions majeures de l'entreprise (budget, investissements, recrutement, stratégie...)
- Les partenaires voudront récupérer leur investissement dans un délai de 5 ans

LE PÉRIMÈTRE DE CESSION

- Les parts sociales ?
- Le fonds de commerce ?
- Les murs ?
- Une branche d'activité ?

FACTEURS DISCRIMINANTS


- Non accompagnement du cédant : échec 1,5 fois supérieur
- Taille de l'entreprise : le taux d'échec diffère selon la taille de l'entreprise
- Expérience dans le métier : +45% de risque d'échec si pas d'expérience
- Nombre d'associés : plus ils sont nombreux, plus il y a de risques. La complémentarité des compétences ne compense pas les difficultés de management.

FACTEURS DISCRIMINANTS

- Ratio prix de vente/résultat net moyen retraité.
 - Au-delà de 7, le taux d'échec est supérieur de 30%
- Ratio dividende/résultat net moyen retraité.
 - Au-delà de 70%, le taux d'échec est supérieur de 30%
- Ratio endettement MLT cumulé (cible+holding)/CAF
 - Au-delà de 4, le taux d'échec est supérieur de 30%
 - Le PV doit être cohérent par rapport à la capacité de remboursement de l'entreprise.
 - Attention à l'endettement de l'entreprise au moment du rachat.

LA FICHE DE CADRAGE

Photo Identité	<u>COORDONNEES</u> NOM, Prénom Adresse Tél Mail	<u>PROJET</u> Présentation du projet en 3 lignes	
<u>INFORMATIONS PERSONNELLES</u> Age, situation maritale... Formation initiale Formation continue Centres d'intérêt <u>PROFIL /COMPETENCES</u> Lister les compétences <u>EXPERIENCE PROFESSIONNELLE</u> Présenter l'expérience professionnelle	<u>METIERS DE L'ENTREPRISE</u> Citer les métiers de l'entreprise	<u>DONNEES ECONOMIQUES</u> CA de l'entreprise Effectif Prix de cession Autre...	<u>CARACTERISTIQUES</u> Situation financières (ex : in bonis) Savoir-faire Type de clientèle Type de positionnement marketing Toute autre info utile...
	<u>SECTEURS D'ACTIVITE</u> Secteurs d'activité dans lesquels l'entreprise doit exercer	<u>CONDITIONS DE LA REPRISE</u> Contrôle majoritaire Accompagnement par le cédant Location gérance Autre...	
	<u>SITUATION GEOGRAPHIQUE</u> Où l'entreprise doit-elle se situer ?		<u>FINANCEMENT</u> Apport personnel / LBO / Crédit Vendeur / Crédit Senior / Autre...



Manuel BOULLAND
CCI Caen Normandie
Conseiller Transmission
Reprise
mboulland@caen.cci.fr

Paul COISNARD
KPMG
Expert Comptable
Commissaire aux Comptes
pcoisnard@kpmg.fr



www.planetecrea.com