

# LE SALON DE L'ENTREPRISE EN NORMANDIE

ORGANISÉ PAR LES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

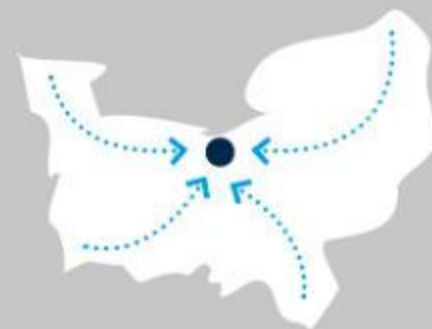
Salon  
**PLANÈTE CRÉA**  
10<sup>ème</sup> ÉDITION



**7** et **8**  
décembre  
**2016**

**CAEN**  
PARC EXPO

[www.planetecrea.com](http://www.planetecrea.com)



un événement des

 CCI NORMANDIE

# REPRENDRE UN COMMERCE OU UN FONDS ARTISANAL : MODE D'EMPLOI

# UN COMMERCE OU UN FONDS ARTISANAL ?

- Commerçant : activité d'achat/revente
- Artisan : vente de produits/services issus de son travail


# ADÉQUATION HOMME/PROJET

- **Savoir-faire ?**
  - Formation, expérience
- **Savoir-être ?**
  - Personnalité, potentiel
- **Pouvoir-faire ?**
  - Temps, apport, accompagnement familial
- **Vouloir-faire ?**
  - Motivation, implication, conscience des risques...

# RECHERCHE DE FONDS

- Les fonds propres que vous pourrez consacrer dans une reprise d'entreprise seront déterminants pour la réussite de votre projet.
- Ils devront :
  - Être disponibles immédiatement
  - Être en adéquation avec la cible recherchée

# DÉFINITION DU CADRE DE RECHERCHE

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

# CONSTITUTION DE L'ÉQUIPE

Votre équipe devra être en mesure de vous accompagner dans l'analyse des dossiers. On distingue 3 types de compétences :

- Compétences financières
- Compétences juridiques
- Compétences techniques spécifiques



# RECHERCHE DE LA CIBLE

- Notaires, agences immobilières
- Chambres consulaires
- Cabinets spécialisés
- Organisations professionnelles
- Fournisseurs
- Presse, internet
- Réseau de connaissances
- Approche directe



# L'ENGAGEMENT DE CONFIDENTIALITÉ

La plupart des chefs d'entreprise souhaitent rester discrets sur leur démarche de cession/transmission.

L'engagement de confidentialité peut vous être demandé.

# L'ÉTUDE D'UN DOSSIER

Le dossier ne contient pas toutes les informations de l'entreprise. Il est utile pour que vous puissiez valider votre intérêt pour l'entreprise en terme :

- D'activité
- De rentabilité
- De situation géographique
- De potentiel
- De compétences humaines
- ...

# RENCONTRER LE CÉDANT

Cette phase est essentielle pour la poursuite du projet car :

- Vous en saurez plus sur l'activité et les conditions de cession
- Vous saurez « d'instinct » si l'affaire vous plait ou non

La réciproque et vraie également !

# LETTRE D'INTENTION

- Document juridique facultatif qui donne un cadre aux discussions entre un cédant et un repreneur :
  - Calendrier des négociations
  - Clause de confidentialité
  - Clause d'exclusivité
  - Principaux termes de la négociation
  - ...

# DIAGNOSTICS

- **Diagnostic de l'activité**
  - Potentiel de marché, compétitivité...
- **Diagnostic des moyens**
  - Matériels, agencements, locaux...
- **Diagnostic humain**
  - Compétences, notion d'Homme clé...
- **Diagnostic financier**
  - CA, rentabilité, CAF , trésorerie...
- **Diagnostic juridique**
  - Engagements, transfert des contrats ou non...
- **Diagnostic QSE**
  - Respect de l'environnement et des normes réglementaires en vigueur

# MODE DE CESSION ET NÉGOCIATION

- Quel est le périmètre de cession ?
  - Fonds de commerce/artisanal, parts sociales, droit au bail
- Quel est le prix de cession et comment a-t'il été déterminé ?

# PRÉVISIONNEL D'ACTIVITÉ ET PLAN DE FINANCEMENT

- Avec le prévisionnel d'activité, on vérifie que :
  - Le projet est viable
  - La rentabilité permet de faire face aux engagements financiers
- Avec le plan de financement, on voit de quelle manière on finance :
  - Quels sont les besoins (frais d'acquisition, fonds de commerce, stock, besoin en fonds de roulement, ...)
  - Quelles sont les ressources (apport, emprunt, aides...)



# PROTOCOLE D'ACCORD COMPROMIS DE VENTE

- Il concrétise véritablement la cession de l'entreprise
- Il est engageant pour les 2 parties.
- Clauses suspensives :
  - Obtention d'un prêt bancaire
  - Conduite des audits
  - ...

# REPRISE EFFECTIVE DE L'ENTREPRISE

- Le closing
- Les 100 premiers jours

# LES CRITÈRES D'APPRÉCIATION DU PROJET PAR LA BANQUE

- Le porteur de projet
  - Environnement personnel et familial
  - Stratégie et motivations
  - Parcours professionnel
  - Aptitudes et expériences
  - Connaissance du métier et environnement économique
  - Capacités d'adaptation

# LES CRITÈRES D'APPRÉCIATION DU PROJET PAR LA BANQUE

- **Le projet économique**
  - Identification du marché concerné
  - Présentation du projet professionnel
    - Prix de cession de l'affaire
    - Emplacement
    - Clientèle ciblée
    - Offre de produits, originalité , gamme de prix
    - Concurrence
    - Développement envisagé
    - Modes d'exploitation: effectif, horaires
  - Qualité de l'approche marketing

# LES CRITÈRES D'APPRÉCIATION DU PROJET PAR LA BANQUE

- Montage financier
  - Apport personnel et réserve hors projet
  - Plan de financement complet
  - Compte de résultat prévisionnel à 3 ans
  - Performance et rentabilité de l'affaire visée
  - Capacité de remboursement et d'endettement
  - Revenu global disponible
  - Les garanties envisageables

# UN FINANCEMENT EN FONCTION DES BESOINS

## Deux grands types de besoins

Besoins  
Moyen/Long Terme

### Investissement

- Fonds de commerce
- Frais d'acquisition
- Travaux d'agencement
- Matériel et outillage

Besoins Court Terme

### Besoins d'exploitation

- Trésorerie de départ

## Les principales ressources

Fonds propres

Financements des investissements  
prêt, crédit-bail, LOA/LLD

Fonds propres

Financements à court terme :  
facilité de caisse, affacturage

Total des besoins = Total des ressources

# SYNTHÈSE D'ANALYSE DU PROJET

- Adéquation homme-femme/projet
- Un plan de financement solide et réaliste
- Cohérence globale du projet
- Présentation complète argumentée et documentée



# QUELQUES RECOMMANDATIONS

- Se faire accompagner et conseiller dans les diverses étapes ( économiques , juridiques ,comptables , gestion , etc).
- Prévoir des délais suffisants pour concrétiser son projet.
- Disposer de moyens suffisants et de solutions de rechange pour faire face aux imprévus .



Denis ADOLPHE

Caisse d'Epargne

Directeur du Marché des Professionnels

Denis.adolphe@cen.caisse-epargne.fr

Manuel BOULLAND

CCI Caen Normandie

Conseiller Transmission

Reprise

mboulland@caen.cci.fr

Stéphane HERVE

Chambre de Métiers et de  
l'Artisanat

Chargé de développement  
économique

sherve@cmai-calvados-  
orne.fr



---

[www.planetecrea.com](http://www.planetecrea.com)