

Reprise d'une entreprise : les étapes à connaître

Salon des Entrepreneurs de Paris

2 Février 2011

Yannick Hoche

▲ *Responsable Reprise-Transmission d'entreprise à l'APCE*

Gilles Lecointre

▲ *PDG d'Intercessio – Professeur à l'ESSEC – Créateur du modèle Valentin*

Julien Tokarz

▲ *Expert-comptable – élu au Conseil Régional des Experts Comptables de Paris*

Frédéric Roussel

▲ *Notaire – Secrétaire du Conseil Supérieur du notariat*

Benoit Filhoulaud

▲ *Ancien Banquier – Président de Chambre honoraire au Tribunal de Commerce de Paris*

Hervé Chemouli

▲ *Avocat – SCP Chemouli Dautzier et Associés*

Pierre Préjean

▲ *Expert Comptable – Président du Comité Evaluation Transmission à l'Ordre des Experts Comptables*

Les étapes à connaître

- La définition du projet
- La recherche et l'analyse des affaires à reprendre
- La constitution de l'équipe de reprise
- Le diagnostic de la cible
- L'évaluation
- Le plan de reprise et son financement
- La négociation
- Les audits
- Le closing : protocole et garanties
- Après la reprise

- ▶ Pourquoi se préparer ?
- ▶ Quelles questions se poser ?
- ▶ Comment se préparer ?
- ▶ A qui en parler ?

La recherche et l'analyse des affaires à reprendre

- **Quel est l'état du marché ?**

- **Comment trouver une affaire à reprendre ?**
 - ▲ *Bouche à oreille ?*
 - ▲ *Intermédiaires ?*
 - ▲ *Internet ?*

- **Comment étudier un dossier de reprise ?**
 - ▲ *Ecueils, astuces ?*

La constitution de l'équipe de reprise

 Qui ?

 Quand ?

 Combien ?

- ▶ **Quelles sont les bonnes questions à se poser ?**
 - ▶ *Compréhension du CA et formation de la marge*
 - ▶ *Organisation: qui fait quoi comment ?*

- ▶ **Quels diagnostics à réaliser, pourquoi et par qui ?**
 - ▶ *Stratégique, Financier, Humain, Commercial...*

- **Est-ce compliqué ?**
- **Comment et par qui ?**
- **Quels sont les problèmes rencontrés ?**
- **Existe-t-il un juste prix ?**

Le plan de reprise et son financement

Quand, comment et par qui ?

▲ *Business plan : objectifs, fondamentaux*

▲ *Le point de vue du banquier sur :*

➤ *Les critères et ratios à respecter*

➤ *Les conseils pratiques pour obtenir
son financement*

➤ *Les montages de reprise classiques*

Quoi négocier ?

- ▲ *Prix et conditions ?*
- ▲ *Clauses et garantie ?*

Quand et comment négocier ?

- ▲ *Comment se préparer pour le premier rendez-vous ?*
- ▲ *Quels écueils éviter ?*

Quand et comment formaliser la lettre d'intention ?

- ▲ *Objectifs et conseils pratiques*

Pourquoi faire des audits ?

- ▲ *Confirmer les déclarations, positionner la GAP, calculer les ajustements de prix, vérifier le BPlan*

Quels audits et par qui ?

- ▲ *Audit juridique, comptable, social, fiscal...*

Sur quelle durée et selon quelle profondeur ?

Le closing : Protocole et garanties

- **Quels sont les objectifs des garanties ?**
- **Quels sont les points de vigilance pour un repreneur ?**
- **Quels sont les points durs fréquemment rencontrés ?**
- **Comment les lever ?**

Après la reprise

➤ Quelles décisions s'imposent ?

➤ Quels conseils donner ?

- Des professionnels à votre écoute pour répondre à vos questions...



 **Pour des consultations,
rendez-vous sur le stand
de l'Ordre des
Experts-Comptables**

Niveau 2

Stand n°248

www.entrepriseevaluation.com

www.entreprisesettransmission.com