



CCI

**ENTREPRENDRE
EN FRANCE**

LES POINTS CLÉS POUR RÉUSSIR REPRENEURS D'ENTREPRISE

● CRÉATION ● TRANSMISSION - REPRISE ● C.F.E. Centre de Formalités des Entreprises



www.reprise.cci.fr

RÉUSSIR VOTRE PROJET D'ENTREPRENDRE,
ENSEMBLE.

LIVRET-CONSEIL

LES ÉTAPES DE LA REPRISE

1

Envie d'entreprendre /
Besoin d'avoir une activité

2

Analyse personnelle,
évaluation de vos
forces et faiblesses,
envie et ambitions

3

Réflexion familiale

4

Définition d'un projet



Fiche de
présentation du projet

5

Recherche de



Annonce de
Mandat de

9 Audit



Protocole d'accord

10 Closing



Garanties /
Clés de l'entreprise

8

**Diagnostic /
Evaluation de l'entreprise
Etude de marché**



Business plan /
lettre d'intention

7

**Négociation / Recherche
de financement**



Montage
juridico-financier

6

Analyse de dossiers



Rencontres avec des cédants /
accord de confidentialité

cibles

reprise /
recherche

LES POINTS CLÉS DU MARCHÉ DE LA REPRISE D'ENTREPRISE

Le marché actuel

En France, environ 60 000 reprises d'entreprise sont réalisées chaque année et peuvent se segmenter de la façon suivante :

- 85% de reprises d'entreprises de moins de 10 salariés,
- 14% de reprises d'entreprises de 10 à 50 salariés,
- 1% de reprises d'entreprises de 50 à 250 salariés.

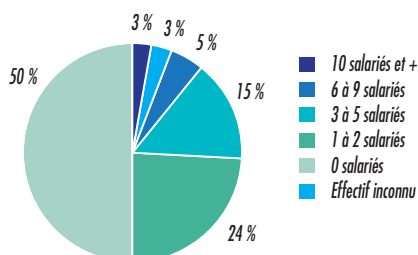
Ce qui correspond au tissu économique français.

La France a un tissu économique composé principalement de TPE et même de très très petites entreprises puisque, au 1^{er} janvier 2008 sur 2.9 millions d'entreprises :

- 60% n'avaient pas de salarié,
- 34% avaient de 1 à 9 salariés,
- 6% avaient plus de 10 salariés.

Cette typologie est confirmée par le profil des entreprises reprises

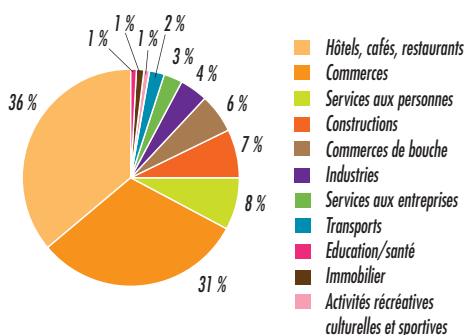
Le graphique ci-dessous représente la répartition des reprises selon l'effectif de l'entreprise.



Côté activité, 27% des entreprises françaises sont des entreprises de services aux particuliers (dont les cafés-hôtels-restaurants) et 22.5% sont des entreprises de commerce (gros et détail).

Les deux-tiers des reprises concernent un établissement du secteur Hôtellerie-Café-Restaurant et du commerce.

Le graphique ci-dessous représente la répartition des reprises par secteurs d'activités.



Le marché potentiel de la Transmission - Reprise

Plusieurs dizaines de milliers d'annonces de TPE ou de commerces à vendre sont disponibles dans la presse ou sur Internet. Pour les PME-PMI, seules quelques milliers d'annonces sont accessibles via la presse ou Internet.

Le chiffre de 700 000 entreprises à reprendre dans les 10 ans signifie simplement que 700 000 dirigeants d'entreprise ont, actuellement, l'âge de prendre leur retraite dans les dix ans.

Il convient de relativiser ce chiffre et tenir compte du fait que :

- **toutes les entreprises ne peuvent être reprises** : seule **la moitié des** entreprises qui rentreront sur le marché dans les dix prochaines années pour cause de départ en retraite des dirigeants auront une valeur marchande,
- **entre 10% et 15% des entreprises potentiellement à reprendre seront transmises en interne** (famille ou salarié). Le reste se partage entre les croissances externes et les reprises par les personnes physiques,
- **55% des dirigeants d'entreprises individuelles** ayant l'âge de la retraite **ne vendent pas** leur entreprise mais la ferment,
- **53% des dirigeants** qui **vendent** leur entreprise le font **pour partir en retraite**. Les autres cessions sont réalisées par des dirigeants qui souhaitent faire autre chose (35%), qui sont las d'être patrons (2%), ou dont l'entreprise a ou aura des difficultés (10%),
- les dirigeants qui vendent pour faire autre chose ont entre 34 ans et 49 ans et ont créé leur entreprise depuis 5 à 10 ans. Le potentiel est donc très large.

A qui et comment les dirigeants vendent-ils leur entreprise ?

- **50% des dirigeants - cédants** souhaitent **vendre à un entrepreneur individuel**, quel que soit le secteur d'activité de l'entreprise ou sa taille et 13% envisagent de vendre à un collaborateur ou associé,
- **83% des dirigeants n'envisagent pas** de transmettre leur entreprise à un **membre de leur famille**,
- 50% des dirigeants envisagent de vendre par relations professionnelles ou personnelles. **16% des dirigeants envisagent de vendre par le biais d'annonces** (presse majoritairement).



LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

Assurez-vous qu'être à votre compte vous plaira !

Être patron, c'est* :

- le bonheur,
- l'indépendance,
- la réalisation de soi,
- la possibilité de décider seul,
- une vie relationnelle riche,
- un placement pour l'avenir.

C'est aussi :

- un apprentissage qui peut être plus ou moins long : vous devrez apprendre à « faire tourner » votre boîte,
- de la solitude face à toutes les situations (mauvais payeurs, informatique en panne, démarchage commercial...),
- des revenus peut-être moindres et instables au moment de la reprise de l'entreprise,
- beaucoup de « paperasses » (TVA, URSSAF, RSI...).

Alors, pour être sûr :

- testez votre profil entrepreneurial : www.reprise.cci.fr
> rubrique « se préparer »,
- faites un bilan de compétences,
- formez-vous au métier de dirigeant,
- passez quelques jours avec un ami entrepreneur pour vivre son quotidien...

Assurez-vous que votre famille vous soutiendra :

Si, une fois informée sur ce que votre projet implique pour vous et pour elle, votre famille émet de grandes réserves, donne des conditions draconiennes ou refuse tout simplement que vous vous lanciez, ne démarrez pas votre projet. Pour autant, cela ne veut pas dire l'abandonner.

En fonction des objections émises, retravaillez votre projet avec votre famille, rassurez-la sur certains points et faites des concessions.

Un conseil : n'hésitez pas à faire assister votre famille à une réunion d'information sur la reprise d'entreprise et à consulter un notaire.

Définissez une stratégie de reprise en fonction de :

- ce qui est essentiel pour vous,
- vos valeurs,
- vos ambitions,
- vos envies,
- vos capacités financières,
- le marché.

Définissez un projet réaliste !

- Renseignez-vous sur le tissu économique de la région que vous ciblez,
- ciblez une activité qui sera encore attractive pour un repreneur d'ici une dizaine d'année lorsque vous souhaitez vendre.

Restez réaliste, pragmatique

Mieux vaut acheter une TPE de 3-5 salariés puis en acheter une 2^e et une 3^e que de courir après une PME de 30 salariés que cherche une majorité de repreneurs individuels et d'entreprises en croissance externe.



Elargissez votre vivier d'entreprises à reprendre

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

Soyez accompagné 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,
- parlez de votre projet à vos amis, à vos (ex) collègues, aux fédérations professionnelles, à d'autres créateurs, à vos (ex) fournisseurs si vous restez dans le même secteur d'activité...
- prenez des conseils pour gagner du temps et limiter les risques,
- faites partie de clubs d'entrepreneurs pour échanger et voir les choses autrement,
- contactez le conseiller reprise de votre Chambre de Commerce et d'Industrie.

Soyez professionnel !

- Apprenez le vocabulaire de la reprise d'entreprise et de la gestion d'entreprise,
- présentez un projet clair qui permette à vos interlocuteurs de comprendre en quelques lignes qui vous êtes, ce que vous allez vendre et à qui,
- présentez à vos éventuels financeurs un business plan.

Les juges aujourd'hui sont intransigeants avec des repreneurs qui n'ont pas réalisé toutes les diligences nécessaires et qui portent plainte ensuite contre le cédant.

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

- Préparez vos rencontres (et surtout la première),
- écoutez les cédants et restez humble !
- tenez-les informés de votre décision de poursuivre ou pas les discussions.

Ayez conscience que vous êtes dans certains secteurs dans un milieu concurrentiel.

- Vous êtes en concurrence avec d'autres repreneurs individuels,
- les repreneurs « entreprises » sont aussi 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,
- la qualité des outils de production, le cas échéant, et des produits est cruciale,
- le potentiel du marché de l'entreprise.

Faites vos comptes ! Pour connaître votre investissement, ajoutez au prix de l'achat :

- 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.

Plus d'informations sur : www.reprise.cci.fr

LES AIDES À LA REPRISE

L'aide à la création-reprise d'entreprise concerne tous les entrepreneurs ! Avec plus de 3 000 dispositifs existant en France, il y en a forcément un, voire plusieurs, adaptés à votre situation. Pensez à interroger votre conseiller CCI qui pourra vous aider à les identifier.

Voici les trois dispositifs les plus facilement accessibles.

L'ACCRE

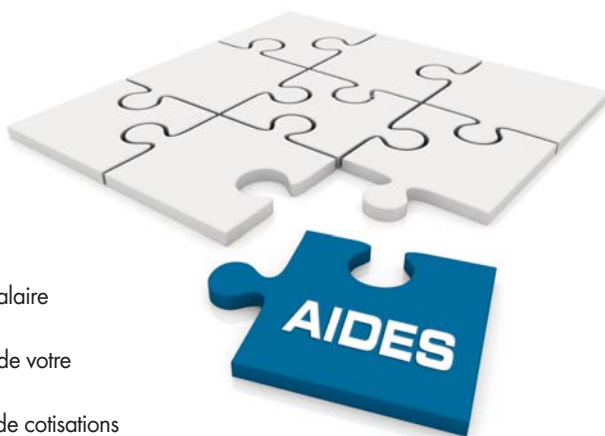
L'Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise permet aux chômeurs-entrepreneurs d'être exonérés de cotisations sociales. Car, même si vous ne percevez aucun salaire ni aucune rémunération les premiers mois de votre reprise, vous serez soumis à un certain nombre de cotisations sociales... D'où tout l'intérêt de cette aide !

Pour en bénéficier, vous devez :

- vous assurer d'être dans les bénéficiaires de l'ACCRE,
- créer ou reprendre une entreprise, quel que soit son secteur d'activité, sous forme d'entreprise individuelle ou de société et en exercer effectivement le contrôle,
- remplir le formulaire de demande d'ACCRE,
- le déposer à votre Centre de Formalités des Entreprises.

La demande d'ACCRE peut également se faire en ligne : **www.cfenet.cci.fr**.

L'exonération est accordée pour une année et peut, sous certaines conditions, être prolongée.



Le maintien de l'allocation-chômage



Tant que l'activité envisagée n'est qu'au stade de projet, les allocations chômage versées par pôle-emploi sont maintenues intégralement. Lorsque vous créez ou reprenez une entreprise et devenez donc le dirigeant, deux mesures vous concernent :

- pôle-emploi peut vous verser une aide à la création-Reprise d'entreprise. Cette aide vous permet de bénéficier d'un capital dès votre début d'activité,

- pôle-emploi peut maintenir une partie de vos allocations de chômage pendant la phase de démarrage. Le maintien des allocations est fonction de vos gains et est limité dans le temps.

>> Ces deux possibilités ne sont pas cumulables.



Une réduction d'impôt sur le revenu au titre de la souscription au capital d'une PME



Les personnes physiques qui souscrivent au capital de certaines sociétés bénéficient d'une réduction d'impôt sur le revenu.

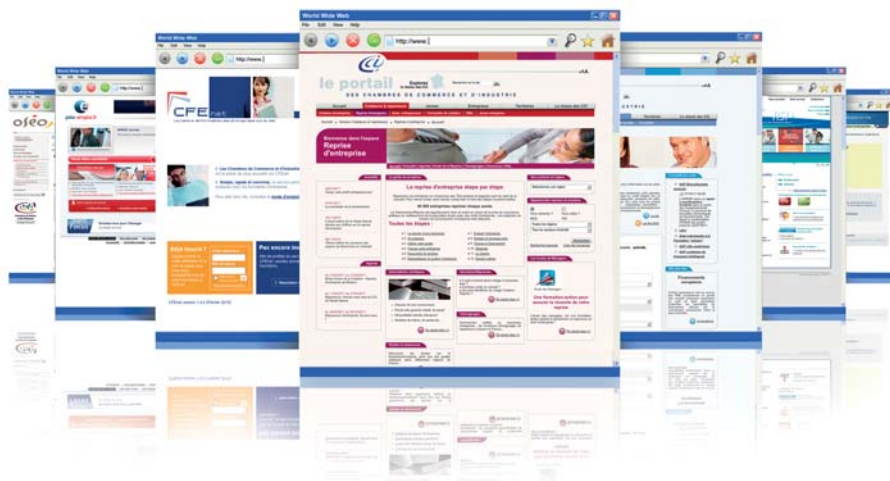
Le montant de la réduction de l'impôt sur le revenu est égal à 22 % des versements effectués au titre des souscriptions réalisées au cours d'une même année civile. Les sommes versées prises en compte sont limitées à :

- 20 000 € par an pour une personne célibataire, veuve ou divorcée,
- et à 40 000 € par an pour les personnes mariées soumises à une imposition commune.

Les sommes versées sont retenues dans la limite annuelle de :

- 50 000 € pour les contribuables célibataires, veufs ou divorcés,
- 100 000 € pour les contribuables mariés soumis à imposition commune.

>> Pour en bénéficier : contactez votre Centre des impôts



LES SITES UTILES

www.reprise.cci.fr

Pour préparer votre projet de reprise d'entreprise et trouver une entreprise à reprendre

www.cfenet.cci.fr

Pour réaliser, en ligne, vos formalités de reprise ou cession d'entreprise

www.aides.cci.fr

Pour trouver l'aide dont vous avez besoin

www.le-rsi.fr

Pour tout savoir sur le régime social du dirigeant d'entreprise

www.assedic.fr

Pour tout savoir sur les aides de Pôle Emploi aux créateurs – repreneurs

www.reprise-entreprise.oseo.fr 

Fédère les annonces de 9 partenaires dont les CCI et propose 40 000 annonces de cession

www.ajinfo.org

Les annonces de cession d'entreprises en difficultés

LA CRÉATION D'ENTREPRISE DANS LE RÉSEAU DES CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE, C'EST :

- **plus de 200 lieux d'accueil** des cédants et repreneurs,
 - **450 conseillers** dédiés à la Transmission - Reprise,
- **plus de 250 000 cédants** sensibilisés à la transmission par an,
- **12 000 cédants et 16 000 repreneurs** accompagnés par an,
- **1 200 réunions** d'information et **250 formations** de repreneurs organisées par an,
 - **12 000 annonces** de cession en portefeuille,
 - **5 000 cessions** aidées par an.

C'est aussi toutes les annonces des entreprises
à reprendre en un seul clic...

www.reprise.cci.fr