

Comment naviguer sur le marché de la reprise d'entreprise ?

le 18 janvier 2019 - Anne MOREAUX - [Entreprise](#) - [Vie des entreprises](#)



« Le marché de la reprise est très particulier, c'est un petit monde assez confidentiel très atomisé avec plus de 150 acteurs », a expliqué Stéphane Meunier, conseiller reprise-transmission à la CCI Paris Ile-de-France, lors d'un atelier a succès du dernier salon Transfair au Palais Brongniart. L'expert donne des clés stratégiques pour trouver la bonne cible d'entreprise à reprendre.

Quelque peu en berne, le marché français de la reprise d'entreprise réuni de nombreux acteurs : cédants, repreneurs, avocats, experts-comptables, notaires, cabinets d'intermédiation et divers conseillers. Pourtant, cela fait beaucoup d'acteurs pour finalement peu d'affaires à céder et des délais de reprise qui se sont sensiblement allongés.

Un marché doublement déséquilibré

« Sur le marché de la reprise en France, on est confronté à un double déséquilibre : quantitatif et qualitatif », explique l'expert de la CCI du haut de ses douze années d'expérience dans le secteur.

En effet, le marché français de la reprise d'entreprise subi aujourd'hui un déséquilibre avec un ratio moyen de seulement un cédant pour cinq repreneurs, très peu d'entreprises viables et, finalement, peu de compatibilité entre les profils des entreprises à céder et les repreneurs.

« Il faut être extrêmement vigilants avec les statistiques qui peuvent être colportées », alerte Stéphane Meunier.

Selon lui, l'effet d'annonce consistant à dire qu'entre 500 000 et 800 000 entreprises seraient à céder dans les 10 ans à venir à cause du papy-boom est trompeur.



Malheureusement, dans ce lot il y a beaucoup de TPE et même 80 % d'entreprises de moins de deux salariés (essentiellement des commerçants, artisans, consultants, autoentrepreneurs, activité intuition personnelle...) qui ne sont pas candidates à la reprise. Dans le panier, il faut aussi prendre en compte les sociétés qui ne sont pas transmissibles, car ayant une comptabilité trop fragile, les transmissions intrafamiliales et les transmissions aux salariés.

Le lot d'entreprises candidates est donc bien écrémié. Il reste entre 5 000 et 7 000 transactions annuelles de PME chaque année en France, ce qui est finalement faible comparé au nombre de repreneurs potentiels qui ne cesse d'augmenter. Pourtant, la plupart de ces derniers ne sont pas assez qualifiés et spécialisés.

« Actuellement, c'est un marché en défaveur des repreneurs qui cherchent à peu près tous la même chose : une entreprise en Île-de-France, avec entre 3 et 10 millions de chiffre d'affaires en BtoB », remarque le conseiller de la CCI, devant l'auditoire composé d'une grande majorité d'hommes cinquantenaires.

Qu'est-ce qu'une « bonne cible » de reprise ?

Pour Stéphane Meunier, « une bonne cible, c'est un dossier où les points bloquants sont contournables via la mise en place d'une garantie d'actif-passif ». Il est donc primordial de comprendre qu'une reprise ne peut pas se dérouler sans encombre. L'entreprise idéale n'existe pas et les reprises se font nécessairement à travers un pari sur l'avenir et du travail acharné.



« Sur tous les dossiers il y a des trucs, des problèmes et des surprises, soit on est capable de les contourner, de les encadrer dans une GAP, ou bien on abandonne », lance-t-il à l'auditoire.

En revanche, l'aventure doit impérativement comporter « un potentiel de développement » pour le repreneur.

Si la cible adéquate n'est pas évidente à définir, l'expert a tout de même listé quelques critères comme avoir la preuve que le dirigeant est vraiment vendeur, que le processus de transmission a été préparé en amont, que le cédant est entouré de conseils (expert-comptable,

avocat, notaires) pour l'aider dans les négociations, qu'il a fixé un prix de cession cohérent, et pour finir, que le dossier est finançable.

Pour résumer, il faut avoir la capacité de prendre des risques et savoir saisir sa chance.

Un marché ouvert réduit

Le marché dit « ouvert » est celui où les dirigeants cédants rendent public leur projet de cession, « ce qui reste assez rare », commente l'expert. Ainsi, ce marché ouvert représente seulement 30 à 40 % des transactions.

« Je ne dirais pas que c'est un marché de seconde main mais presque car il s'agit de dossiers qui ont des difficultés », alerte Stéphane Meunier. Toutefois, ce marché a le mérite d'exister.

Il se constitue principalement des bases de données ou bourses d'opportunités d'affaires en accès libre

sur internet : TransEntreprise, Fusacq, cession PME, Michel Simon, CRA, BpiFrance, BNOA... Inévitable, ce point de vue digital est intéressant comme premier tour de marché, notamment pour renforcer le cadrage de son projet de reprise.

En revanche, il faut faire attention à ne pas subir ce marché qui peut parfois être décourageant. En effet, beaucoup d'offres d'entreprises à reprendre ont une implantation fixe, comme les commerces de détails, ce qui n'intéresse pas franchement les repreneurs.



Unique manifestation entièrement dédiée à la transmission d'entreprise, le dernier salon Transfair, organisé par les avocats, commissaires aux comptes, experts-comptables, notaires et conseillers des Chambres de Commerce et d'Industrie de Paris Ile-de-France, s'est tenu en décembre dernier au Palais Brongniart. © A.P.

En outre, l'approche numérique n'est pas la meilleure en cette matière où l'humain et le feeling sont essentiels. « Il est impératif de rencontrer le cédant, de lui parler et de se faire adouber avant de demander des informations complémentaires », rappelle l'expert.

du plan de financement des repreneurs accompagné est ainsi de 850 000 euros. Le dispositif a permis en moins d'un an la création ou le maintien de 675 emplois, soit 7,8 emplois moyens par entreprise.

Un marché caché en or
Bizarrement, le marché dit

« caché » se taille la part du lion. Pour l'expert, c'est dû au « raisonnement très franco-français » des cédants qui ne souhaitent pas communiquer pour « ne pas que les fournisseurs, les clients et les salariés le sachent et prennent peur ».

« La majorité des beaux dossiers sont là » dans ce marché noir confidentiel, « clairement le plus important » car il représente plus de 60 % des transactions effectives.

La question est de savoir comment y avoir accès. « Ne négliger aucune source d'information », a souligné l'expert en rappelant aux repreneurs potentiels l'importance de la mise en place ou de la réactivation de leurs réseaux et du bouche-à-oreille.

La reprise en chiffres

- Marché très atomisé avec plus de 150 acteurs.
- Ratio moyen d'un cédant pour 5 repreneurs.
- Marché confidentiel représentant 60 % des transactions.
- Délai moyen de reprise entre 12 et 24 mois.
- Temps de négociation moyen de 6 mois.
- Un repreneur étudie 40 à 50 dossiers en moyenne, en garde une quinzaine et fait des propositions à une demi-douzaine.
- Trois quarts des négociations échouent.
- 250 000 euros d'apport personnel moyen des repreneurs personnes physiques.
- Entre 5 000 et 7 000 transactions annuelles de PME chaque année en France.
- Les cessions de dirigeants qui partent à la retraite représentent moins de 50 % des transactions.

Il faut aussi, bien évidemment, utiliser ses réseaux de prescripteurs : experts-comptables, avocats, notaires, banquier, fédérations et syndicats professionnels.

Les opportunités sont partout, même dans les situations non-professionnelles. Le conseiller de la CCI a

ainsi partagé un retour d'expérience d'un client ayant repris la société du père de sa nounou.

« Le plus important est qu'il faut aller chasser directement auprès des dirigeants », conseille l'expert. Il convient de faire des recherches actives de cibles en utilisant des techniques d'approches directes, grâce à tous ses contacts, notamment par le biais des réseaux sociaux.

Les repreneurs ont la possibilité de faire ces recherches eux-mêmes ou de passer par des cabinets de conseils.

« Attention, une prestation de qualité n'est pas donnée », prévient l'expert.

L'écueil à éviter est de se focaliser sur l'âge du dirigeant, car les cessions de dirigeants qui partent à la retraite représentent moins de la moitié des transactions. La nouvelle génération de serial entrepreneurs qui souhaitent passer à autre chose au bout de quelques années offre de belles opportunités.

Le « sourcing de cible » sur le marché caché présente l'avantage d'avoir accès à des dossiers de premier ordre avec moins de concurrence. Toutefois, il faut prendre en compte que « le build-up est une tendance grandissante sur le marché ». De fait, les experts de la reprise rencontrent et accompagnent de plus en plus de dirigeants en phase de croissance externe, dans tous les secteurs d'activité, à la recherche de cédants pour faire grandir leur business.

Cadrage du projet de reprise

Trouver la bonne cible d'entreprise à reprendre n'est pas le fruit du hasard mais d'une stratégie efficace qui tient compte, avant tout, de ses compétences et de son budget. L'apport personnel moyen des repreneurs personnes physiques est de 250 000 euros, ce qui est assez conséquent.

Cela tient aussi compte de critères de recherche bien définis comme ses domaines de prédilection, ses envies, son ambition, la taille de l'entreprise, son secteur d'activité, sa zone géographique...

Il existe la possibilité de reprendre « à la barre » une entreprise en difficulté, mais cette manœuvre à haut risque est plutôt réservée aux experts et fortement déconseillée par Stéphane Meunier.

Les évidences doivent être soulignées : pour bien cadrer son projet, il est important de savoir exactement ce dont on a envie et ce qu'on sait bien faire. Il faut aussi « tout mettre au clair dans la fiche de cadrage du projet de reprise » qui représente un outil de communication important pour trouver des dossiers et approcher les potentiels cédants. Il faut garder à l'esprit que « les vraies difficultés sont ante-reprise ».

D'ailleurs, il faut veiller à ne pas se focaliser sur un seul dossier car trois négociations sur quatre se soldent par un échec. Il convient aussi de travailler les dossiers en parallèle et pas en séquentiel afin de gagner du temps, ce sur quoi les conseillers CCI veillent beaucoup.

Enfin, il faut savoir que « tous les cédants cherchent la même chose : leur clone ». L'expert conseille ainsi aux repreneurs de rester humbles (ne pas trop se vanter, notamment sur les diplômes et l'expérience dans les grands groupes) et d'essayer de gommer les aspects financiers en mettant en avant la vision entrepreneuriale.

17
PARTAGES

Partager

Partager

Partager

Partager

Anne MOREAUX
Journaliste

AffichesParisiennes

@Annonce_Legales

Ses derniers articles

Salon des Entrepreneurs les 6 et 7 février

L'application du RGPD pour les PME : les disparités régionales

RGPD : Google prend cher



Web Tablette Mobile Journal

Abonnez-vous à l'offre Papier + Numérique

Affiches Parisiennes Journal d'information juridique et d'annonces légales

- › Pour plus de contenu, papier + web
- › l'accès aux annonces légales,
- › l'accès aux ventes aux enchères.

Je m'abonne