Mouvement des Entreprises de France Guyane

AGIR ENSEMBLE POUR UNE CROISSANCE RESPONSABLE

360°

FICHE REPRENEURS

TRANSMISSION REPRISE D'ACTIVITÉ

Si reprendre une entreprise était une opportunité !?

DÉFINITION

« Reprendre une entreprise signifie qu'une personne (ou un groupe de personnes) physique ou une société fasse l'acquisition de la totalité ou d'une partie des actifs et des branches d'activités d'une entreprise tierce. Le repreneur s'engage à assurer l'amortissement du passif et la sauvegarde d'une partie ou de tous les emplois. »

Source : https://www.petiteentreprise.fr

LES AVANTAGES DE LA REPRISE

CROISSANCE ACCÉLÉRÉE

Reprendre une société existante permet de développer son activité plus rapidement qu'en créant une entreprise. Avec une clientèle déjà établie, le repreneur peut se verser un salaire dès le début, évitant ainsi les restrictions financières des débuts.

CONFIANCE EN L'AVENIR

Les entreprises reprises ont un taux de pérennité plus élevé que les nouvelles créations. La majorité des cédants vendent pour changer d'activité, capitaliser leur patrimoine, ou prendre leur retraite, et non à cause de difficultés financières. Il est crucial de bien comprendre les raisons de la vente pour éviter les mauvaises surprises.

CRÉDITS PLUS ACCESSIBLES

Les banques sont plus enclines à accorder des prêts à des entreprises existantes, ayant accès à leurs bilans et résultats passés pour évaluer le risque.

CONSEILS PRÉCIEUX

Le cédant, attaché à son entreprise, peut fournir des conseils et astuces essentiels au repreneur, facilitant la transition et la prospérité future.

LES INCONVÉNIENTS DE LA REPRISE

PRIX ÉLEVÉ :

Acheter une entreprise existante coûte souvent plus cher que de créer la sienne. L'apport initial est conséquent, mais peut être rapidement remboursé grâce aux bénéfices futurs.

COMPARAISON INÉVITABLE :

Les salariés et clients compareront forcément le nouveau dirigeant à l'ancien, ce qui peut être pesant. La direction, la qualité des produits/services, et les relations seront scrutées.

PERSONNEL HÉRITÉ :

Reprendre une entreprise implique souvent de conserver ses salariés. Il faut vérifier les contrats et permettre au personnel de s'adapter, en créant du lien à travers des initiatives conviviales.

EFFICACITÉ IMMÉDIATE :

Le repreneur doit être opérationnel dès le début. Contrairement à une création d'entreprise, il n'y a pas de marge d'erreur. Les Chambres de Commerce et d'Industrie offrent des formations adaptées aux nouveaux dirigeants pour les aider à réussir cette transition.

Les intervenants

ARNAULT DAURIAC

ALYSE Guyane

REGIS BIZIEN

Expert comptable ORCOM

P.I.S. Perle Ingénierie Sociale EXPERTISE

Mouvement des Entreprises de France Guyane

INFOLINE

+594 694 01 29 68

MARION PERLÉ

Mouvement des Entreprises de France Guyane

AGIR ENSEMBLE POUR UNE CROISSANCE RESPONSABLE

LES ÉTAPES PROCESSUS DE REPRISE D'ENTREPRISE

Durée moyenne de 6 à 12 mois

DIAGNOSTIC DE LA CIBLE : 1

Les entreprises intéressantes sont rarement visibles. L'acquéreur utilise des données financières limitées pour juger et éliminer les options non viables.

CONTACT AVEC LES CÉDANTS : 2

Après identification, l'entrepreneur contacte les cédants pour manifester son intérêt et avancer plusieurs dossiers simultanément, en se concentrant sur le plus prometteur.

ÉVALUATION ET NÉGOCIATION : 3

Le prix et le périmètre de reprise sont négociés avec le cédant jusqu'à la signature de la lettre d'intention et la validation des audits.

LETTRE D'INTENTION : 4

Cette signature engage les deux parties et consigne les principaux éléments de négociation, ouvrant la voie à une connaissance approfondie de l'entreprise.

CONSULTATION DES AUDITS : 5

Analyse des audits financiers, juridiques, sociaux, etc., pour évaluer l'état de l'entreprise.

BUSINESS PLAN DE REPRISE : 6

Le business plan, destiné au repreneur et aux financeurs, inclut les prévisions financières et présente le projet, l'état de la concurrence, et les capacités du repreneur.

RECHERCHE DE FINANCEMENT : 7

Se fait parallèlement à la présentation du business plan, en mettant en avant différents éléments selon le financeur.

PROTOCOLE D'ACCORD : 8

Signé après les audits, il fixe les conditions de reprise et engage les parties à finaliser le processus. La rapidité et la diplomatie sont cruciales.

MONTAGE JURIDIQUE : 9

Peu avant la cession, l'acquéreur met en place le montage juridique nécessaire pour être prêt à la signature des actes d'achat.

CLOSING : 10

Finalisation de l'acquisition avec la signature des actes de cession, modifications statutaires, et libération des fonds, marquant le début de la nouvelle gestion.