

## Faire grandir son entreprise par la croissance externe

### Auto-diagnostic par étape

Longtemps réservé aux entreprises de grande taille, le développement via la reprise d'une entreprise devient aujourd'hui courant chez les TPE. Ce mode de développement est favorisé par le contexte économique actuel dans lequel les opportunités de développement naturel sont limitées.

Vous souhaitez vous développer ? Suivez le guide :

#### Les Préalables

##### 1 Définir mes objectifs :

Les objectifs de croissance par la reprise varient d'une entreprise à l'autre en fonction de ses besoins et de sa situation. Les objectifs peuvent être multiples. Il est important dans tous les cas de les connaître.

Mes objectifs de croissance par la reprise

- Augmenter mes parts de marchés
- Accéder à des marchés difficiles
- Etendre ma zone de chalandise
- Diversifier mon activité / compléter mon offre
- Intégrer de nouvelles compétences / technologies / savoir-faire
- Autres objectifs :

##### 2 Faire le bilan de mon entreprise :

L'état de l'entreprise au moment où vous souhaitez reprendre aura un impact, non seulement sur la concrétisation du projet mais également sur la réussite à plus long terme du projet de reprise.

- Les aspects financiers
  - Le bilan : un bilan sain présentant peu de dettes, une trésorerie et des capitaux propres positifs sont autant d'éléments qui vont favoriser l'accès au crédit
  - L'apport : L'apport personnel du dirigeant n'est pas toujours nécessaire. La capacité de financement de votre entreprise pourra être suffisante. Il est toutefois nécessaire de faire le point sur l'apport qu'on pourrait mobiliser le cas échéant.

Faire le bilan de mon entreprise : les aspects financiers

- Les capitaux propres sont-ils positifs ?  oui  non
- La trésorerie est-elle suffisante ?  oui  non
- Mon entreprise est peu endettée ?  oui  non
- Quel est mon apport pour le projet ?

## Faire grandir son entreprise par la croissance externe

### Auto-diagnostic par étape

- L'activité
  - Rentabilité/Offre/Marché : L'analyse de ces éléments va vous permettre d'affiner vos objectifs. Par exemple :
    - vous dominez votre marché sur une zone restreinte. Votre objectif va être d'étendre votre zone de chalandise. Votre cible sera donc une entreprise de même activité que la vôtre mais sur une zone géographique différente.
    - La marge générée par votre activité est faible, vous envisagez donc de vous diversifier sur des activités complémentaires à plus forte valeur ajoutée.

#### Faire le bilan de mon entreprise : l'activité

- L'évolution de mon chiffre d'affaires ?  en baisse  en hausse  stable
- Ai-je une bonne rentabilité ?  oui  non
- Mon offre pourrait-elle être complétée ?  oui  non  
Si oui, précisez :
- Puis-je atteindre un autre segment de clientèle ?  oui  non  
Si oui, précisez :
- Ma zone de chalandise peut-elle être étendue ?  oui  non  
Si oui, précisez :

- L'organisation :
  - L'organisation : il est nécessaire d'avoir une organisation solide et de réfléchir aux opportunités d'adaptation de votre organisation au projet de développement
  - Il convient également de s'interroger sur vos capacités métiers ?

#### Faire le bilan de mon entreprise : l'organisation

- Suis-je bien organisé sur le plan administratif et commercial ?  oui  non
- Puis-je peux absorber une charge de travail supplémentaire ?  oui  non
- Puis-je déléguer à des collaborateurs en interne ?  oui  non
- Quelles sont les compétences métiers dont je dispose (moi-même ou collaborateurs) ?

### 3 Définir la cible

- Activité
- Zone d'implantation
- Typologie clientèle
- Taille :
  - Chiffre d'affaires
  - Ressources humaines
  - Locaux
  - Outil de production

## Faire grandir son entreprise par la croissance externe

### Auto-diagnostic par étape

#### Les étapes

##### 1 Chercher et sélectionner sa cible

Elargissez vos recherches en prenant contact avec des professionnels (cabinets spécialisés, syndicats, Chambres consulaires) et en consultant les annonces sur les sites internet. Parlez de votre projet avec votre entourage personnel et professionnel (fournisseurs, clients...)

Consultez les offres de la Chambre de Métiers : [www.transentreprise.com](http://www.transentreprise.com)

##### 2 Prise de contact avec les cédants

Au-delà de la première rencontre et des négociations, le processus de reprise dure des semaines du fait des démarches administratives mais également de la période de transition qui suit la reprise. Il est donc important de débiter et de maintenir une relation aussi bonne que possible.

##### 3 Etude de la cible :

Liste des documents à collecter :

- Bilans, comptes de résultat et annexes des 3 derniers exercices
- Extrait Kbis ou RM de l'entreprise
- Bail commercial, contrat de location ou titres de propriété de l'immobilier le cas échéant (+ diagnostic de performance énergétique)
- Dernier contrôle d'hygiène, de sécurité ou d'environnement
- Droits de propriété industrielle (brevets, licences, marques) et contrats d'exploitation de ces droits
- Liste des contrats particuliers qui devront être poursuivis (leasing, contrat de fournitures...)
- Informations concernant les salariés (contrat de travail, derniers bulletins...)

Pour la reprise de parts sociales, il convient également de collecter les informations suivantes :

- Les statuts à jour et la répartition du capital social
- Les éléments du dernier contrôle fiscal et social éventuel
- La liste des prêts en cours
- Les cautions et autres garanties données en faveur de la société et/ou consenties
- Les contentieux en cours (fournisseurs, salariés, clients) et le risque contentieux.

## Faire grandir son entreprise par la croissance externe

### Auto-diagnostic par étape

Il faut étudier les aspects suivants :

- Commercial et communication : concurrence, clients, offre, fournisseurs, moyens de communication
- Outil de production : état du parc machine, respect des normes
- Ressources humaines : compétences, organisation du travail et des responsabilités
- Juridique : contrats en cours, statut et fonctionnement en cas de rachat des parts
- Comptable et financier : rentabilité, évolution de l'activité. En cas de reprise des parts, on analysera plus finement le bilan (dettes, stock, créances clients...)



Evaluer le prix de l'entreprise : il existe plusieurs méthodes, faites appel à un professionnel

#### **4 Négociation et compromis de vente / protocole d'accord**

L'étude de la cible vous a permis d'affiner la valeur de l'entreprise. Vous allez donc entrer en phase de négociation avec le cédant pour aboutir à un compromis de vente dans lequel seront fixées, par écrit, les conditions de la reprise.

Il est conseillé de passer par un professionnel pour rédiger le compromis de vente.

- Le compromis de vente :  
Il reprend tous les éléments de la négociation (prix, accompagnement, valorisation des stocks, délais de reprise...) et des conditions suspensives (obtention d'un financement, d'une autorisation d'exploitation...)
- La garantie d'actif et/ou de passif (dans le cadre d'une reprise de parts sociales) :  
Elle protège le repreneur contre la révélation éventuelle, après la cession, d'un événement ayant un impact direct sur l'actif ou le passif, le fait ayant son origine avant la signature des actes de cession. Par exemple : un redressement fiscal ou un litige commercial.

#### **5 Démarches bancaires et administratives**

Cette étape consiste à chercher les financements nécessaires. Il conviendra d'avoir au préalable établi un plan d'affaire comprenant une présentation globale du projet et un prévisionnel de reprise.

## Faire grandir son entreprise par la croissance externe

### Auto-diagnostic par étape

Les différents modes de reprise :

- ❑ J'acquiers un fonds de commerce : le fonds de commerce comprend la clientèle, le matériel, le droit au bail, les marchés en cours. Je ne reprends aucune dette mais je suis tenu de poursuivre les contrats de travail.
  - Je peux l'ajouter à mon entreprise (société ou entreprise individuelle)
  - Je peux créer une société nouvelle pour le rachat et l'exploitation de cette société
- ❑ J'acquiers les titres de société : la société poursuit ainsi son activité avec les actifs et les dettes, existants au jour de la transmission. Dans ce cadre, je négocie une convention de garantie d'actif et de passif
  - J'emprunte à titre personnel pour racheter cette société
  - Je crée une société holding qui achète les titres de la société cible

## 6 La signature définitive

L'acte de vente définitif se fait avec l'aide d'un professionnel. Il est associé à de nombreuses obligations juridiques, notamment celui de la publication légale.

Faites-vous aider dans les démarches administratives associées

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat vous accompagne dans vos formalités.

## 7 Intégration / Structuration de la nouvelle organisation

Vous devez prendre le contrôle de l'entreprise, imprimer votre marque et rassurer vos collaborateurs (anciens et nouveaux) et vos partenaires (clients, fournisseurs, donneurs d'ordres...).

Il est donc nécessaire en amont d'avoir réfléchi à la nouvelle organisation et d'avoir négocié l'après-reprise avec le cédant pour vous faire accompagner.

## Faire grandir son entreprise par la croissance externe

### Auto-diagnostic par étape

#### En conclusion, les facteurs clés de succès

- Respecter les étapes
- Définir ses objectifs
- S'entourer de professionnels
- Organiser l'intégration
  - Technique
  - Organisationnelle
  - Humaine

#### Pour aller plus loin :

**Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Eure et Loir**

24 bd de la Courtille 28000 CHARTRES

Tél : 02 37 91 57 00 – [creation.reprise@cm-28.fr](mailto:creation.reprise@cm-28.fr)

Pour vos formations :

**Centre de formation continue de la Chambre de Métiers et de  
l'Artisanat d'Eure et Loir**

Tél : 02 36 25 31 05 – [service.formation@cm-28.fr](mailto:service.formation@cm-28.fr)

Rue Charles Isidore Douin 28000 CHARTRES