

Entreprises

Publié le 19/11/2022

Sélectionner une entreprise à reprendre et rencontrer le cédant

Après avoir défini votre projet et délimité le type d'entreprise qui vous intéresse, vous entrez dans la **phase de recherche et de sélection**. Cette étape implique que vous prépariez en amont la rencontre avec les différents chefs d'entreprise cédants.

Lancer les recherches et effectuer une sélection

Phase de recherche

La concurrence sur le marché de la reprise est très forte, vous devez rester à l'affût et être suffisamment réactif lorsqu'une opportunité se présente.

En plus de votre réseau personnel et professionnel, il existe de nombreux **canaux de prospection** pour réaliser vos recherches :

Bourse d'annonces d'entreprise à reprendre

Chambres consulaires : Chambres de commerce et d'industrie (CCI), Chambres de métiers et de l'artisanat (CMA), Chambres d'agriculture (CA)

Associations : Cédants et repreneurs d'affaires (CRA), Club Entrepreneurs des Arts et Métiers (CLENAM)

Acteurs privés : FUSACQ et la Compagnie nationale des conseils en fusions et acquisitions (CNCFA).

À noter

France Num vous explique [comment trouver une bourse d'annonces](#) adaptée à vos besoins.

Bpifrance met à disposition une **bourse de transmission d'entreprises**.

- [Bourse de transmission d'entreprises](#)

La CMA met à disposition une bourse nationale des créateurs, des repreneurs, des cédants dans l'artisanat.

- [Bourse nationale des créateurs, des repreneurs, des cédants dans l'artisanat](#)

Vous pouvez éventuellement confier la recherche d'une entreprise à un **mandataire** expert en transmission d'entreprise.

Il peut s'agir d'un cabinet spécialisé en vente de fonds de commerce ou en fusion-acquisition de PME, d'un expert-comptable, avocat d'affaires ou notaire.

Phase de sélection

Vos recherches ont porté leur fruit, vous avez repéré plusieurs entreprises sortant du lot. Mais dans quelle mesure ce dossier correspond-il à votre projet de reprise ?

Vous devez **effectuer un tri** en vous basant sur différents critères, notamment :

Localisation géographique

Secteur d'activité

Chiffre d'affaires

Taille de l'entreprise

État de la concurrence

Rencontrer le cédant

L'entretien avec le chef d'entreprise vous permet de **récolter des informations** et de **vous démarquer** des repreneurs concurrents.

Collecter des informations

À ce stade, vous devez obtenir un maximum d'informations sur l'entreprise :

Présentation détaillée de l'entreprise : activité, taille, chiffres d'affaires, personnel, potentiel de développement, outils de production, etc.

Points forts et points faibles : quels sont les axes d'amélioration ?

Diversité de la clientèle : sur combien de clients repose l'activité de l'entreprise ? Les contrats sont-ils conclus sur du long terme ou du court terme ?

Niveau d'activité : l'activité est-elle stable, en croissance ou en déclin ?

État de la concurrence : s'agit-il d'un marché de niche ou d'un marché très concurrentiel ?

Rôle du dirigeant : est-il important au sein de l'entreprise ? Sa présence était indispensable vis-à-vis des partenaires ?

Modalités de la cession : quand envisage-t-il de vendre l'entreprise ? Une phase de transition serait-elle possible ?

Prix de cession : quelle fourchette de prix ? dans quelle mesure peut-il être négocié ?

Faire bonne impression

Ce rendez-vous est également l'occasion de **retenir l'attention du cédant** en lui présentant votre projet de façon structurée et cohérente.

Un bon moyen de se démarquer est de concevoir une **fiche de cadrage repreneur**.

Ce document doit présenter les **informations suivantes**, en une page :

Votre **projet** : il doit être fiable pour rassurer le cédant

Votre **profil** : votre détermination, vos compétences et vos apports personnels

La **description de l'entreprise** que vous recherchez

L'**équipe de conseils** qui vous accompagnera tout au long du processus (experts-comptables, avocats, notaires, etc.).

Votre fiche de cadrage repreneur doit apporter suffisamment de garanties au cédant. Elle doit répondre à la question : Pourquoi vous plutôt qu'un autre repreneur ?

Un **modèle de fiche de cadrage** est disponible ici :

- [Modèle de fiche de cadrage pour le repreneur d'une entreprise](#)

À noter

N'interrompez pas vos recherches après le premier entretien positif. Vous devez être capable d'étudier **plusieurs affaires en parallèle** pour ne pas dépendre de la réussite d'une seule.

Gérer la confidentialité

La rencontre avec les cédants implique l'échange d'**informations sensibles** :

Données financières

Liste des clients et des fournisseurs

Stratégies et perspectives d'évolution

Innovations technologiques de l'entreprise (pas encore brevetées)

La divulgation de ces informations est incontournable, elle permet une **négociation efficace** et en toute transparence.

Toutefois, ces informations doivent être protégées, notamment au regard de la concurrence. Pour assurer cette protection, vous serez amené à signer un **accord de confidentialité**. Cet accord s'appliquera pendant toute la durée de la négociation.

L'accord de confidentialité vous oblige à maintenir le **caractère secret de l'information** et à ne pas la divulguer à un tiers sans le consentement écrit du cédant.

Il est important que l'accord mentionne les **points suivants** :

Informations couvertes par le secret

Personnes habilitées à recevoir, communiquer et transmettre les informations et sous quelles conditions

Durée de l'obligation de confidentialité.

Attention

La violation de cet accord peut vous conduire au **paiement de dommages et intérêts** au profit du cédant.

Et aussi...

- [Étape suivante : diagnostics de l'entreprise](#)

Pour en savoir plus

- [Trouver une bourse d'annonces de reprise-transmission d'entreprises](#)

Source : France Num

**Services en
ligne**

- Bourse de transmission d'entreprises
Outil de recherche
- Bourse nationale des créateurs, des repreneurs, des cédants dans l'artisanat
Outil de recherche
- Modèle de fiche de cadrage pour le repreneur d'une entreprise
Modèle de document



VILLE DE
Châtillon

Hôtel de Ville

Horaires : Lundi, mardi, mercredi et vendredi : de 8h30 à 12h15 et de 13h30 à 18h

Jeudi : 13h30 à 19h — Samedi : de 8h30 à 13h30

Adresse : 1, place de la Libération, 92320 Châtillon

Tél. : 01 42 31 81 81