

Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :

Reprise d'entreprise: comment sélectionner une cible?



Le parcours d'une reprise réussie est jalonné de plusieurs étapes. Le choix de l'entreprise en est une essentielle. Mais le marché de la reprise est parfois difficile d'accès. Voici quelques conseils pour faciliter la recherche.

La quête d'une entreprise à reprendre n'est pas toujours évidente. En effet, beaucoup de structures ne sont pas officiellement en vente car leurs propriétaires préfèrent demeurer discrets sur leurs intentions. D'autres cédants potentiels n'ont tout simplement pas réfléchi à la transmission de leur entreprise.

Enfin, il peut exister un décalage entre les souhaits des repreneurs, souvent à la recherche d'une PME proche des centres urbains, et la réalité du marché, composé en partie de TPE en zone rurale. « *Nous avons plus de clients qui cherchent une entreprise à reprendre que de clients qui vendent la leur* », constate Laëtitia Peraldi, du cabinet Origa Group, membre de France Défi.

Reprise d'entreprise: déterminer un profil type

Pour mener à bien ses recherches, il faut d'abord avoir bien déterminé le profil d'entreprise souhaité, en termes d'activité, de taille et d'implantation géographique. Mieux vaut également prévoir plusieurs mois pour la phase de prospection et bien s'entourer.

Les [experts-comptables](#) peuvent ainsi accompagner les repreneurs pour déterminer des cibles. « *Nous commençons par vérifier si parmi nos clients, il y a des vendeurs potentiels correspondant aux critères et nous pouvons solliciter des confrères pour en trouver d'autres ou passer par des plateformes ou des cabinets spécialisés* », illustre Laëtitia Peraldi.

Le groupement France Défi est ainsi partenaire de [Contact Direct Entreprise](#), un réseau collaboratif sur la transmission d'entreprises qui permet à ses membres d'accéder à un portefeuille d'annonces.

Activer ses réseaux pour la reprise

Le marché de la reprise étant en grande partie officieux, les repreneurs ne doivent pas hésiter à faire fonctionner aussi le bouche-à-oreille en activant leur réseau professionnel, mais aussi familial et amical.

Les chambres de commerce et d'industrie et les fédérations professionnelles peuvent aussi renseigner sur les opportunités de reprise, de même que certaines associations dédiées comme [Cédants et Repreneurs d'affaires](#) qui publie des listes d'entreprises à reprendre. Il peut aussi être utile de s'adjoindre les services de cabinets de conseils spécialisés en fusion et acquisition.

Quel que soit le canal choisi pour trouver des cibles, il importe de présenter sa recherche en étant le plus clair possible sur son projet, sa cohérence et ses motivations.

Vérifier l'intérêt des offres

C'est cela qui doit permettre de faire remonter des pistes intéressantes. Mais une première sélection est souvent nécessaire pour éliminer les affaires ne correspondant pas au projet du repreneur.

Là encore, les experts-comptables peuvent l'aider à réaliser un premier tri. « *Nous avons les moyens de mener une petite enquête pour avoir les chiffres clés de l'entreprise afin de vérifier si cela vaut le coup de pousser plus avant les démarches* », précise Laëtitia Peraldi.

Se reposer sur des experts

L'objectif est d'analyser plus en détails seulement les dossiers les plus intéressants avant de rencontrer directement le cédant potentiel de la cible choisie. Les experts-comptables ou les cabinets spécialisés dans la transmission peuvent alors assurer la mise en contact entre les deux parties.

Lorsque les premiers éléments d'informations obtenus permettent au repreneur de confirmer son intérêt pour l'entreprise cible, la phase de prospection se solde par la rédaction d'une lettre d'intention.

Il s'agit du document par lequel le repreneur acte sa volonté d'entrer en discussion et qui détermine le cadre des négociations à venir.

Par Marion Perrier, Accroche-press' pour France Défi
jeudi 11 janvier 2018 08h51

Les collaborateurs du cabinet se tiennent à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

Votre expert-comptable : Guillaume GAHIDE 03.27.62.18.11 / ggahide@acdl.fr