

Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :

Comment bien monter son plan de reprise?



Pour préparer au mieux son projet de reprise, le candidat doit établir un plan pour définir les meilleurs choix stratégiques et opérationnels. Zoom sur les différents points à analyser.

Après avoir identifié une [cible](#) intéressante et [évalué](#) cette entreprise, le candidat à la reprise dispose des informations nécessaires pour préparer son plan de reprise. « *Il doit s'interroger sur les raisons pour lesquelles il souhaite reprendre cette entreprise, ce qu'il veut en faire et où il veut l'amener. L'idée est ensuite de traduire cela en chiffres et de voir si l'opération est tenable ou pas* », explique Pascal Carage, du cabinet Roosevelt et associés, membre du groupement France Défi.

Plan de reprise: évaluer ses options

Il s'agit pour l'entrepreneur de réfléchir aux différents choix stratégiques et opérationnels qu'il entend faire en reprenant l'entreprise et de s'interroger ainsi sur les aspects juridiques, fiscaux, sociaux et patrimoniaux de l'opération. Ces points ne peuvent être tranchés qu'au cas par cas, en fonction des attentes du futur chef d'entreprise et de ses projets professionnels comme personnels. L'établissement d'un lien de confiance avec son [expert-comptable](#) est donc nécessaire pour pouvoir discuter au mieux des différentes options, de leurs conséquences et évaluer ainsi leur pertinence.

La question des modalités de la reprise et de son montage juridique constitue l'un des premiers points à analyser. C'est généralement le cédant qui décide, en fonction d'impacts fiscaux notamment, de vendre plutôt les titres de sa société ou son fonds de commerce. Le repreneur peut lui s'interroger sur l'intérêt de la constitution d'une holding qui emprunte et finance l'acquisition de l'entreprise cible. « *L'un des avantages de la [holding](#) est qu'elle lui permet, une fois l'emprunt contracté pour l'acquisition de la cible remboursée, de choisir de se constituer un patrimoine via des SCI par exemple ou de continuer à faire grossir ou diversifier ses activités grâce à de nouvelles acquisitions* », explique Pascal Carage.

Plan de reprise: choisir sa forme juridique

La forme juridique choisie pour la reprise doit aussi être analysée au regard de ses conséquences pour le statut social du repreneur. Il peut ainsi relever du régime des travailleurs non-salariés ou être salarié. Outre les implications de ces différents statuts en termes de charges et de protection sociale, ce sont le contexte du projet et les attentes de l'entrepreneur qui peuvent guider son choix. « *Au niveau personnel, le rattachement au régime des salariés peut par exemple rassurer les banques lors d'une demande d'emprunt* », illustre l'expert-comptable.

En plus du montage juridique, le repreneur doit aussi réfléchir au montage financier de son projet. « *Il faut pour cela qu'il détermine sa vision pour l'entreprise, à partir de laquelle sera construit un business plan à 5 ans, dans lequel seront intégrées ses différentes hypothèses, en matière d'investissements et de recrutements par exemple* », explique Pascal Carage.

En élaborant un compte de résultat, un budget et un plan de trésorerie prévisionnels, le repreneur peut ainsi déterminer précisément ses besoins de financement pour couvrir à la fois le coût de l'acquisition, les frais annexes de l'opération et financer les actions envisagées pour développer l'entreprise.

Convaincre ses partenaires financiers

« *Le business-plan sert non seulement à vérifier que la reprise peut se financer mais il permet aussi par la suite de vérifier chaque année l'évolution de la situation par rapport à la vision initiale que l'on a définie* », souligne le spécialiste. C'est aussi grâce à cette traduction chiffrée de son projet que le repreneur peut fixer ses limites pour négocier le prix de la cible.

Enfin, ces documents accompagnés de la présentation de son projet pour l'entreprise sont aussi ses principaux arguments pour convaincre les partenaires financiers sollicités pour mener à bien son opération.

Par Marion Perrier, Accroche-press' pour France Défi
jeudi 25 janvier 2018 08h43

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